HISTORIA RURAL DEL URUGUAY MODERNO
Tomo V
LA PROSPERIDAD FRAGIL
1905 - 1914

1F2729. B3. P8. N3

JOSE P. BARRAN
BENJAMIN NAHUM



EDICIONES DE LA BANDA ORIENTAL

L 262.719

Esta investigación es el fruto de una beca que nos concedió el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales con sede en Buenos Aires.
Nuestro agradecimiento.

Parte I
LA VIDA POLITICA Y EL AUGE ECONOMICO

Capítulo I
La segunda fundación del Estado moderno

1 — Introducción

Al firmarse el 24 de setiembre de 1904 la Paz de Aceguá entre los revolucionarios blancos y el Presidente Batlle y Ordóñez, la República dejó de tener una estructura bicéfala en cuanto al poder político. La unificación de la autoridad en torno al gobierno triunfante terminó con lo que habiendo sido en la década de 1870 una forma primaria de coparticipación de los dos partidos, se estaba convirtiendo en fuente permanente de inseguridad y debilitamiento del poder central. Todo el país en manos del Gobierno, y de un gobierno vencedor que contaba cada día con mayor apoyo popular y aún el de las "clases conservadoras", era la garantía suprema de la paz interna conquistada para siempre.

Fue una segunda fundación del Estado moderno y del principio de autoridad que se reveló más eficaz y prolongada que la efectuada por Lorenzo Latorre en 1876. No quedaba en pie ningún pacto con los blancos, como el que había ratificado el Coronel con el caudillo Timoteo Aparicio, ni el país se exponía a los desajustes sociales y económicos de su "modernización" que tantas tensiones políticas provocaron a fines del siglo XIX.

La nación ya estaba al borde del triunfo en ese proceso de cambio económico que la venía insertando más y más en el mercado mundial. El "pobrerío rural", levadura de todos los alzamientos armados, aniquilado en parte por la guerra civil de 1904 y absorbido en otra proporción importante por las nuevas formas de producción dominantes a partir de 1905 (gran desarrollo lanar, extensión del área agrícola, etc.), dejaba de ser el peligro potencial que siempre fue a partir del alambramiento de los campos.

La abstención del Partido Blanco en el terreno electoral era el único rasgo negativo de la situación. Pero no tardó mucho tiempo en superarse porque los partidos tradicionales fueron presionados para ello por las "clases conservadoras" y la evolución económica, que exigían la paz. La tendencia "evolucionista", que deseaba un cambio de rumbo para el Partido Blanco adaptándolo a la sola vía electoral, ganaba adeptos diariamente en filas nacionalistas. En parte porque esa línea era la única que podía seguir el Partido vencido si deseaba recuperar su prestigio entre las clases altas, pero también porque, como lo decía en 1913 uno de sus prohombres, Alfredo Vásquez Acevedo, el fortalecimiento del poder coactivo del Estado no les dejaba otro camino:

"Parece también que todos los jefes importantes de nuestro partido están hoy en un buen orden de ideas, sea en razón de las grandes dificultades que ellos encuentran para ir a la guerra, sea por la convicción de la necesidad de buscar otros medios para reconquistar el poder..." (1).

* * *

Dentro del propio equipo gobernante colorado surgían voces que más que por el aprovechamiento integral del triunfo armado, clamaban por la conciliación y el diálogo. Esta tendencia se impuso con el Presidente Claudio Williman y las reformas electorales de 1907 y 1910. Por esta última los blancos obtenían que una de sus banderas se inscribiese en la legislación electoral: la representación casi proporcional para los departamentos de Montevideo y Canelones.

Es cierto que hubo dos conatos revolucionarios en 1910, al conocer el Partido Blanco la intención de Batlle y Ordóñez de presentarse nuevamente como candidato a la Presidencia. La facilidad con que fueron vencidos constituyó otra prueba más de que la paz estaba asegurada porque ya no existía la masa rural dispuesta a la aventura y porque el poder del gobierno central se había vuelto incontrastable.

* * *

Al renacer la confianza con la Paz de Aceguá, todas las fuerzas sociales y económicas del país se lanzaron por el camino del crecimiento. Pedían un gobierno fuerte y único, y lo tuvieron. Las clases conservadoras se sentían confiadas y también los inversionistas extranjeros. El radicalismo de las ideas del Presidente triunfador no se mostró con toda su fuerza en su primera presidencia. Su sucesor, Claudio Williman, mesurado por convicción, mantuvo esa confianza de las clases altas del país y del extranjero en el nuevo equipo gobernante. El entendimiento se rompería, y con escándalo, a partir de 1911, pero ya la fe de "los ricos" era un hecho y en muchos aspectos ni siquiera los proyectos inquietantes del segundo período presidencial de Batlle lograrían erosionarla.

Aun antes de conocerse la firma de la Paz de Aceguá, pero sabiéndose ya muerto a Aparicio Saravia, la Bolsa de Montevideo mostró su regocijo ante el triunfo del poder central y la cercanía de la paz:

"En los alrededores de la Bolsa la animación era grande antes de la 1ª rueda. La satisfacción parecía general, como eran generales los abrazos, los apretones de manos y las felicitaciones efusivas. Todo el mundo estaba jubilante, y el empujón al "alza" prometía ser formidable en cuanto se abrieran las cotizaciones. El Presidente del Banco Sr. Mañé acababa de recibir una comunicación amistosa del Sr. Batlle y Ordóñez noticiándole que ya podía considerarse un hecho la pacificación del país" (2).

En la campaña, la euforia de los productores fue similar. Se informaba desde Paysandú:

"Apenas se supo en Paysandú oficialmente que la paz había sido firmada, se suscribió un compromiso de compraventa de una fracción de 3.000 hectáreas de campo a razón de 22 pesos la cuadra. Ese es el precio más alto que se haya obtenido hasta ahora en la zona donde se halla ubicado. Este dato demuestra evidentemente que los grandes negocios, los que exigen la movilización de mayores capitales, sólo esperan la celebración de la paz, en las condiciones enunciadas, para manifestarse con la actividad de otras épocas de prosperidad" (3).

Lo mismo ocurría en Salto:

"La confianza plena y justificada que se nota en todas partes de que la terminación de la última guerra civil en la forma que se ha realizado garantiza una paz sólida y por muchos años [...] ha promovido una reacción extraordinaria, particularmente entre los capitalistas, que se apresuran a poner en actividad su dinero [...] acaba de venderse una importante fracción de campo a precio elevado, que se estima con un 15 a 20 % de suba sobre los precios ofrecidos antes de estallar la revolución..." (4).

Y en Cerro Largo, cuna de la revolución:

"El convencimiento que existe en todos los ánimos de la consolidación de la paz, ha traído como consecuencia la valorización de la propiedad raíz en toda la República y especialmente en el departamento de Cerro Largo, donde hasta ahora los mejores campos no se vendían a más de 12 o 13 pesos por há.; hoy, los mismos campos valen de 20 a 25 pesos con gran demanda de compradores..." (5).

Todo ello inflamó de entusiasmo al encargado de las noticias rurales de "El Siglo", quien resumía así las novedades que le llegaban de campaña:

"Los campos se valorizan, suben los arrendamientos, los ganaderos se entregan por completo a la reforma de sus haciendas mejorando tipos y razas, pudiendo decirse que jamás se ha notado en el país un movimiento tan poderoso de labor fecunda. Son los beneficios de la paz, después de la cruenta y aleccionadora lucha, los que tales resultados producen..." (6).

Y desde la página editorial, recordando que era el órgano periodístico de las clases conservadoras, tuvo un chispazo de interpretación histórica no exento de profundidad:

"Este año de guerra civil, de la última guerra civil [...] termina con la inauguración del primer frigorífico uruguayo. Es el caso de repetir, como el mejor augurio de Pascua, la fórmula de Víctor Hugo: "Ceci tuera cela" (7).

Una década más tarde, con la perspectiva que daban los años transcurridos desde la revolución, algunos miembros del partido vencedor expresaron una opinión análoga:

"Una ola de prosperidad innegable envolvió al país apenas terminó la guerra de 1904. La abundancia de capital cir-

culante, un ansia de actividad, un anhelo de ensanchar la vida e intensificar sus goces a la sombra de una seguridad y una paz que hacía mucho tiempo no se conocían, y de una honradez política y administrativa [...] fueron el punto de arranque de un desbordamiento de prosperidad..." (8).

Quizás no hubiera en la epoca un análisis más claro de las causas de este resurgimiento económico que el que brindó un agudo observador bajo el pseudónimo de "Price" en "El Día" de mayo de 1908. Comenzó señalando que la crisis de 1890 había impulsado al país a una contracción violenta de los consumos que posibilitó una actitud de ahorro permanente. La consiguiente acumulación de energías económicas no se manifestó bajo la Presidencia de Idiarte Borda (1894-1897) porque faltaba un elemento esencial: "la confianza pública". Con Cuestas (1897-1903) en el poder desapareció ese "régimen desacreditado", pero a pesar de su corrección administrativa, durante su mandato "la producción vivió una vida precaria" porque, entre otras cosas, "pendía una amenaza permanente" sobre el país:

"*La convicción arraigada de que la paz podía ser alterada, contenía y limitaba el desenvolvimiento de todas las fuerzas productivas, que para su expansión debían ser confiadas con un porvenir cierto, asegurado. Sólo una vez desaparecida la causa política, que producía el estancamiento general, por medio del triunfo de las armas legales en la contienda de 1904, y que quedó indiscutido el principio de autoridad del gobierno, es que se produce el vigoroso desarrollo de todas las actividades, es que se plantean empresas y se entra en una verdadera era de resurgimiento económico...*"

Antes de la revolución de 1904, "*...abundaba el dinero, los bancos estaban repletos de depósitos con encajes formidables que no podían colocar, el interés por el suelo, el dinero estaba en plena crisis, ¿por qué? Por falta de colocaciones*".

Luego de vencida la revolución, "*...ya no sobraban los capitales vegetando en las cajas de los Bancos. El espíritu de empresa renace, confiado en que la posibilidad de una alteración del orden público ha quedado alejada. La confianza pública alcanza entonces toda su amplitud y riega el campo de la actividad con su prolífera influencia*" (9).

Más adelante demostraremos que esta interpretación era, en lo fundamental, acertada.

A) *Cambios en la economía y la sociedad rurales.*

La paz fue el fruto combinado de ciertos cambios socioeconómicos y del crecimiento del aparato represivo del Estado. Se trataba de toda una estructura donde los hechos se entrelazaban, interdependían y generaban la muerte de las revueltas rurales. Latorre había asentado las bases del principio de autoridad pero no contó con los medios técnicos para tornarlo intangible ni pudo controlar las mismas fuerzas económicas y sociales que su Gobierno desató al afianzar el orden interno, fuerzas que a muy corto plazo condujeron a la desocupación de las peonadas ante el cercamiento de los campos, al aumento de la criminalidad, el robo de haciendas y, por fin, a las revoluciones blancas basadas en el "pobrerío" rural.

Batlle protagonizó, para su suerte, un proceso pacificador mejor fundado.

El avance del mestizaje, aceleradísimo a partir de 1905, volvió a *todos* los hacendados hostiles a las guerras civiles. El Hereford avanzó incluso dentro del refugio de la hacienda tradicional, donde brotaban los estancieros caudillos como Aparicio Saravia: la región fronteriza con el Brasil.

Los progresos espectaculares de la ganadería lanar tuvieron un doble efecto: sobre los dueños de ese ganado y sobre la mano de obra. La paz política era imprescindible para el estanciero ovejero, más aún que para el dedicado de preferencia al vacuno. El ovino no se estaba mestizando, ya era un producto artificial y fino en la década 1905-1914 en mucho mayor medida que el vacuno. Las revoluciones mataban un animal costoso, confundían las majadas exponiéndolas al contagio de la sarna, y consumían un bien de permanente y fácil colocación en el mercado internacional: la lana.

Entrevistado en 1909 uno de los más ricos estancieros de Flores, Hugo Tidemann, de los pocos que habían logrado eliminar la sarna de sus ovejas, dijo al periodista con ironía pero también con convicción:

"Ah! me olvidaba! Puede usted decir que se necesita también una ley que prohiba las revoluciones, porque si éstas existen, son inútiles las curaciones de la sarna" ([10]).

Por su parte, el pobrerío rural conoció por estos años un mejor destino. Como analizaremos en el tomo siguiente, la expansión del lanar y del área agrícola, el incipiente desarrollo de la cuenca lechera, el crecimiento del ejército y de la policía, le ofrecieron más oportunidades de trabajo, anotándose incluso quejas por falta de brazos y un discretísimo aumento del salario del peón luego de 1910. Es revelador, entre un centenar de cartas parecidas, la escrita por un hacendado en 1913:

"El apoyo de los abusos que se cometen está en la carestía de brazos; está en esa eterna desgracia de los criollos que se van, está en que los pocos que quedaban, despojados a las labores pecuarias, se encuentran en los cuarteles formando el block de nuestro ejército permanente. Hasta por ese lado las industrias rurales han tenido que pagar su tributo! Si el gobierno estuviera dispuesto a proporcionar facilidades a los estancieros... dispondría que se otorgasen licencias a algunos grupos de soldados... a fin de colaborar en los trabajos..." ([11]).

Otro cambio importante fue el aumento de arrendatarios en las explotaciones rurales. Los contemporáneos coincidían, con rara unanimidad, en destacar que el número de ellos dedicado a la ganadería creció permanentemente durante este decenio. Los Censos, por desgracia, sólo revelan su enorme gravitación, pero no con suficiente claridad el avance de esta forma de tenencia de la tierra. El de 1900 estimó que un 37,7 % de todos los hacendados del país eran arrendatarios; el de 1908, más perfecto, llevó el guarismo a 38,7 %.

Atraídos los propietarios por las suculentas rentas que podían extraer del suelo —en medio de la euforia alcista iniciada en 1905— muchos prefirieron abandonar el trabajo en el campo y disfrutar de los crecidos arriendos en las capitales departamentales o, más frecuentemente, en Montevideo. En 1910, Gabriel Terra señaló con mano maestra el efecto que sobre esa categoría cada día más numerosa de estancieros tenían las revoluciones:

"La fuerte suma que se paga por las rentas de los campos hace el margen de las ganancias insignificante, sobre todo en las explotaciones pequeñas, en los predios reducidos, y sin duda alguna sería por esta causa más perjudicial una guerra

que llevaría fatalmente a la quiebra a todo ese elemento digno de la mayor consideración, que soportando fuertes arrendamientos tiene el coraje de trabajar en nuestra campaña.

Una revolución, a un propietario de campo no le hace perder mucho más que la renta de un año en la generalidad de los casos; pero a quien ocupa la tierra ajena en condiciones onerosas puede llevarlo a la ruina... Esta sustitución del propietario por el arrendatario en el trabajo de una gran parte de la campaña, que es un hecho bien constatado, hará que la propaganda de la Liga de la Paz repercuta de una manera intensamente simpática entre los meritorios habitantes rurales que están expuestos a perder sus ahorros, el medio de sostener a sus familias, por movimientos de rebelión tan injustificados como desalentadores" ([12]).

Por fin, un fenómeno sólo en apariencia de menor entidad debe ser tenido en cuenta para completar este sumario recuento de factores económicos y sociales que pacificaron al país: el descenso del stock caballar. Aquello que anotaba el representante diplomático del Imperio alemán en 1904 era rigurosa verdad: *"Con respecto a la guerra civil del Uruguay se oye decir: Es cuestión de caballos"* ([13]). Un alzamiento rural no se producía sin buenas caballadas y éstas, desde 1905, estaban desapareciendo por distintas causas.

Los hacendados descuidaron deliberadamente la cría de equinos por dos razones hermanadas: una, económica: los caballos no tenían mercado de colocación interno ni externo y comían demasiado pasto en campos cada vez más caros, arrebatando el sitio a majadas y rodeos mestizos (500.000 equinos equivalían a 700.000 vacunos y 1.500.000 ovinos); otra, política: una forma de suprimir los levantamientos rurales era quitarles lo que los hacía fuertes: su pasmosa movilidad que llegaba a convertirse en manos de un caudillo diestro casi en el don de la ubicuidad.

La falta de incentivos económicos para continuar distrayendo campos en la crianza caballar la explicó un dirigente de la Federación Rural en 1910:

"Los campos están caros y los equinos comen mucho, comen continuamente, y cortan con sus cascos afilados los pastos finos: ...El mercado local es pobre y limitado. La expor-

tación no existe. Los tranvías eléctricos, los automóviles y los motores en general, son serios competidores del caballo, que tienden a desalojarlo forzosamente..." [14].

En cuanto a las razones políticas, los contemporáneos fueron asombrosamente conscientes de que el mantenimiento de un fuerte stock equino era una "tentación" permanente a resuscitar las revueltas rurales y la intranquilidad en la campaña. Dijo un hacendado en 1910:

"*Los criadores de caballos no son los dueños en nuestra tierra; los dueños son los revolucionarios, o son las fuerzas del gobierno ¿Conviene una cría en condiciones tan difíciles, precarias y aleatorias? No cabe duda que no conviene, y como todos los trabajadores de la campaña estamos interesados en concluir con las revoluciones, debemos empezar por reducir los caballos a la cantidad indispensable, pues es por demás sabido que ellos son los que proporcionan la movilidad, los que sirven para las correrías. Los hábitos andariegos y caminadores del paisano se los dá el caballo, suprimiéndole ese elemento lo haremos sedentario y amigo del trabajo. Suprimamos los caballos y aumentemos los alambrados...*" [15].

Luego de fracasada la primera rebelión blanca de 1910, otro estanciero propuso: "*Si los elementos productores hemos sido hasta la fecha incapaces de defendernos, ejercitemos al menos ese acto pasivo de defensa. No criemos caballos. Tengamos los absolutamente necesarios y las probabilidades de revolución habrán disminuído...*" [16].

Uno de los miembros principales de la Federación Rural, Alejandro Victorica, fue aún más claro en carta privada a otro hacendado en marzo de 1911: "*...ha resultado que las revoluciones han tomado gran impulso y los gauchos y los caudillos están convencidos que habiendo caballada pueden hacerse revoluciones impunemente y cuando se quiera. Caballos, éste es un gran factor de perturbación, que es necesario combatir en nuestro país; el gaucho malevón, cuenta siempre con que si pega una puñalada su pingo lo pondrá en dos noches en la frontera; con dos o tres pingos puede andar de departamento en departamento y de estancia en estancia changando, comiendo, ayunando, esperando las esquilas o la revolución. Es necesario pues combatir la cría de equinos; como negocio es*

malo y resulta peor si se tiene en cuenta que es factor de perturbación... ([17]) (*).

El resultado de la conjunción de estos factores económicos y políticos se reflejó en la pobre existencia y calidad de los equinos disponibles en este decenio. Un índice elocuente de la mortandad equina provocada por la sequía reinante entre 1909 y 1910 y las medidas que adoptó el Gobierno de Williman ante los conatos revolucionarios blancos de 1910, lo obtenemos al analizar las exportaciones de cueros equinos secos. La media anual entre los años 1905 y 1908 fue de 28.500. Se elevó a 37.000 entre 1909 y 1911, es decir, un 32 % de aumento ([23]).

En las exposiciones rurales los hacendados se desinteresaron de presentar buenos caballos, aun de raza. De casi 1.200 animales expuestos en 1909 en Paysandú, sólo dos eran caballos ([24]).

Cuando en 1907 el Jockey Club quiso regalarle caballos a la Escolta presidencial, luego de recorrer inútilmente varias

(*) Los hacendados agremiados en la Federación Rural llegaron a sugerirle al Gobierno una medida que resultaría inaudita viniendo de ellos si no conociéramos sus motivaciones: crear un impuesto de un peso por caballo (18). En verdad, el Gobierno ya lo había pensado, porque en 1905, con la firma de Batlle y Ordóñez y su Ministro Juan A. Capurro, se había elevado un proyecto de ley para financiar un empréstito de 3 millones de pesos destinado al fomento de la vialidad rural, y uno de los recursos era un impuesto sobre los caballos (19).

Agitado el clima político en 1910 ante la nueva candidatura de Batlle, el partido gobernante volvió sobre la idea a través del diputado Ramón Mora Magariños quien propuso la implantación de un gravamen similar (20). Pero como establecía exenciones (un equino cada 50 hás. de propiedad), la Federación Rural llegó al colmo de criticarlo porque iba a permitir una cría numerosa a los "grandes terratenientes", y además porque el impuesto era considerado bajo ($ 0,50 por cabeza) (21).

Los miembros del ala radical del Partido Blanco, que se expresaban a través del diario "La Tribuna Popular", estaban indignados, síntoma de que Gobierno y hacendados habían puesto el dedo en la llaga. Como el Presidente Williman, a raíz del alzamiento de octubre de 1910, había requisado miles de caballos y los hacía conducir a campos secos, sin mantenimiento, buscando de hecho su muerte, "La Tribuna Popular" decía: "Si no quedan caballos para promover revoluciones —aunque nunca será tan grande su falta— las revoluciones se realizarán a pie, si no en campaña, en la ciudad. Las revoluciones se realizarán siempre que en la República haya hijos y entenados..." (22).

Pero los uruguayos casi no habían conocido revoluciones a pie. Eran un contrasentido histórico y estratégico.

estancias, tuvo que importarlos de Argentina ([25]). Y cuando el Presidente de la República revistó en Melo a tres regimientos de caballería —en 1909—, "*...de los tres, dos formaron a pie, haciéndolo el tercero a caballo, si tal puede decirse de una unidad táctica cuyos miembros aparecen montados en infelices matungos, flacos y peludos, representando algo así como una jineteada de perros de terranova*" ([26]).

Pero el colmo fue que algunos estancieros tuvieron que usar automóvil para recorrer sus tierras, como lo notició "El Siglo" en enero de 1911: "*Los hacendados del departamento [Soriano] y aún algunos del Río Negro que han tenido que visitar sus establecimientos en los últimos días, han utilizado el auto en sus excursiones con resultado generalmente satisfactorio*" ([27]).

Tal panorama era lo que daba tranquilidad al diario en febrero de 1911 ante los rumores de un nuevo levantamiento:

"*Diremos también que pocas veces la situación ha parecido menos favorable a empresas de tal naturaleza. Fuera de las eternas deficiencias de material bélico, reveladas en todas las ocasiones, hoy tendrán que luchar los perturbadores del orden, con la escasez de su primer instrumento de guerra: el caballo. Los elementos de movilidad son muy escasos en casi todo el país, y lo poco que existe no encontraría en los campos, quemados por la seca, talados por la langosta, cómo reponer los efectos de unos días de marcha. Bien pronto, en un par de semanas, como máximun, la insurrección estaría a pie; a pie, mal armada y peor municionada. Nunca, pues, fue más ilógica la previsión de un movimiento revolucionario*" ([28]).

Eliminar el exceso de las caballadas —característica esencial del viejo Uruguay criollo— fue como decretar de una nueva forma la muerte oficial de éste. La evolución económica y la política se habían aliado para este fin (*).

(*) Contribuyó al mismo fin que la escasez de caballos una modificación técnica que surgió en estos años: el poste de cemento armado: "Un conocido hacendado decía, haciendo el elogio de los postes de cemento, que eran postes pacificadores. En efecto, un alambrado hecho sobre esa base, es difícil de destruir, y en una guerra su destrucción no tiene objeto, porque como el cemento no es combustible no sirve para hacer churrascos..." (29).

B) *Fortalecimiento del aparato coactivo del Estado.*

La paz interna también era el fruto del total monopolio de la fuerza física por parte del Gobierno central. Es una paradoja —explicable dadas las tensiones políticas y el momento que se acababa de vivir en 1904— que los gobiernos civiles del primer batllismo (1903-1915) hayan incrementado tanto el poder del ejército y la policía.

El ejército de línea fue estimado en 1899, bajo Juan L. Cuestas, en 4.269 hombres. Al finalizar 1908 aumentó a 6.051, en 1910 a más de 7.000, en 1912 figuraban en el presupuesto de gastos 8.793 soldados de línea y en 1914 los efectivos se elevaban a 9.180. En 15 años el aumento era superior al 100 %. A ellos debían sumarse unos 3.000 hombres en la policía.

Con motivo de la primera tentativa revolucionaria blanca de enero de 1910, el Gobierno de Williman puso en pie de guerra a 32.000 hombres, que hubieran podido elevarse hasta 60.000 ([30]).

Fue sobre todo el pobrerío rural quien halló ocupación en el aparato represivo estatal, al grado que los hacendados empezaron a quejarse desde 1910 en adelante de que el ejército les arrebataba la mano de obra:

"El ejército nacional, donde cada soldado recibe mensualmente $ 11, amén de casa, comida, ropa, etc., se ha acaparado gran número de ciudadanos que antes se dedicaban a las tareas agrícolas, y últimamente el número de enrolados ha sido mayor debido a la creación de nuevos cuerpos en el arma de caballería e infantería" ([31]).

Además de duplicar el número de soldados, el Gobierno también logró adquirir las mejores y más modernas armas europeas. Los Ministros de Francia y Alemania se disputaban los contratos del Estado uruguayo para la compra de armamentos, representando el primero a la casa Schneider y el segundo a la empresa Krupp. Fue sobre todo bajo la Administración de Williman que el utilaje militar nacional adoptó los modelos europeos y norteamericanos más recientes; en 1908, por ejemplo, los fusiles y carabinas Mauser modelo 1906. Una delegación de 30 oficiales fue a Europa para estudiar y probar el mejor equipo militar que "la paz armada" producía, cada vez más mortífero y perfecto: cañones Schneider y Krupp, ametralladoras Hotchkiss, fusiles ametrallado-

ras sistema Madsen; se uniformó el calibre de todas las armas, y el Gobierno decía tener "armamento bastante para poner en pie de guerra un efectivo de 50.000 hombres" ([32]).

Puentes, caminos, carreteras y nuevas líneas férreas completaron el dominio del Gobierno central sobre la campaña. Las comunicaciones jugaban un rol importante en el pensamiento del nuevo equipo dirigente para la promoción del cambio económico, pero no se descuidó su función estratégica. El interés del Gobierno porque el Ferrocarril Central llegara cuanto antes a Melo no era casual. Melo, Treinta y Tres, Maldonado y Fray Bentos fueron las cuatro nuevas capitales departamentales que en el decenio estudiado se unieron por ferrocarril con Montevideo. La región fronteriza, cuna de las rebeliones, estaba ahora al alcance de la autoridad central. En 1905, y en relación a los nuevos caminos nacionales proyectados, los diputados que apoyaron el Mensaje del Poder Ejecutivo sostuvieron que ellos *"...contribuirán también a la obra de dar mayor energía e intensidad a la vida política del país, vigorizando a la vez los lazos de la unidad nacional"* ([33]).

Toda esta nueva realidad la conocían los blancos, y la expresó de manera categórica el Gobierno en el Mensaje presidencial del 15 de febrero de 1910:

"...cuantos más medios de represión inmediata tengamos, menos insensatas tentativas de subversión tendremos que sofocar, hasta imponer de modo absoluto el convencimiento de que no le es posible a nadie alterar la paz pública..." ([43]).

"El Día" lo dijo con palabras que buscaban atemorizar más:

"...a las armas de precisión de las fuerzas legales el insurrecto raras veces puede oponer otra cosa que una mala carabina ferrugienta o algún fusil ya hace tiempo pasado de moda, sin contar con que las marchas que antes se hacían con relativa comodidad, gracias a la tropilla que se llevaba por delante, mañana habrá que hacerlas poco menos que a pie por poco que se extreme la sabia medida de las requisas de caballos... Y como coronamiento de todas estas infinitas desazones, el castigo brutal, la represión infalible, muchas veces la muerte, que pueden darse por descontados "a priori" dado el poder militar con que cuenta el gobierno..." ([35]).

El poder coactivo del Estado se había tornado incontrastable; las nuevas técnicas militares y de comunicación, y la capacidad financiera gubernamental que las respaldaba, anularon no sólo la posibilidad de éxito de un movimiento armado popular, sino también su mera existencia. De ello se deducía que la paz interna era un hecho. Tocábale el turno, pues, de no desaprovechar la ocasión, a las fuerzas sociales, económicas y políticas de la nación.

3 — La confianza en el nuevo equipo gobernante

Ya "Price" había señalado el peso del factor "confianza pública" para la reactivación de la vida económica nacional por el ingreso de los capitales escondidos al circuito económico. No cabe duda que, si todas las otras condiciones ya vistas se habían logrado, la confianza que profesaron las clases poseedoras al nuevo equipo dirigente por su honradez administrativa y financiera influyó decisivamente en la gestación del auge económico posterior a 1905.

El uso escrupuloso de los dineros públicos dió una impresión de estabilidad desconocida hasta ese entonces, lo que, unido a la paz interna, bastó para asegurar el clima propenso al crecimiento y aun al desarrollo económico protagonizado por el capital que hasta ese momento se guardaba cauteloso y prudente al exceso.

En junio de 1908 "Price" escribía al respecto:

"A raíz de su elección fue recibido el señor Batlle con ciertas reservas por todo el elemento conservador del país. No dejaba de reconocérsele las mejores condiciones de honradez personal, como garantía de su gestión personalmente insospechable en la administración de los dineros del estado, pero en verdad, no se le juzgaba en general, capaz de imprimir una marcha severa, ordenada y económica a las finanzas nacionales. Se le reputaba inferior al señor Cuestas. Los primeros actos administrativos del señor Batlle lo revelaron con todas las cualidades de administración que se le reconocían a su antecesor, "ítem" más, con tendencias moralizadoras sin distingos ni vacilaciones, que parecían a veces tocar los lí-

mites de la exageración... Esa línea de conducta le granjeó el concurso del elemento conservador del país..." ([36]).

Si bien ese "concurso del elemento conservador" fue disminuyendo a medida que se radicalizaron las posiciones del Presidente en materia económico-social, nunca dejó de reconocerse que su honradez incuestionable era una garantía para la correcta administración estatal. Incluso uno de los Ministros extranjeros más desafecto a las ideas presidenciales, el representante diplomático alemán, reconoció este hecho al afirmar:

"*Los conservadores temen, a pesar de reconocer todas sus buenas cualidades, entre ellas su honradez, su radicalismo especialmente en el campo social y económico*" ([37]).

Prueba objetiva y de enorme resonancia pública de esa cualidad fueron los sucesivos superávits presupuestales, el primero de los cuales ocurrió en el ejercicio 1905-1906:

"*Este acontecimiento feliz en la historia de las permanentes vicisitudes financieras del Uruguay, fue puesto en conocimiento de las Cámaras el 25 de setiembre de 1906 por el Ministro de Hacienda, José Serrato, en medio de la satisfacción general, no tanto por la importancia del excedente obtenido —$ 453.110— sino por la convicción que el delegado del Poder Ejecutivo supo inspirar en el ánimo de todos, de que éste era el paso definitivo dado hacia la conquista de la estabilidad del presupuesto, derrotando el déficit tradicional...*" ([38]).

Esa satisfacción y confianza se acentuaron con los sucesivos superávits que se lograron durante todos los años de la Administración de Williman.

El empréstito de Conversión de 1906 puso de relieve que la confianza en el país había ganado también a los inversores extranjeros, debiéndose tanto a la paz restablecida como a la conducta "proba" de los dirigentes políticos y financieros de la Nación Expresaba un diario en general desafecto al Gobierno, "El Siglo", que "*.. había un detalle muy halagador y que evidencia la confianza que la banca europea deposita en la seriedad y honradez de nuestra administración: el Banco encargado de recibir la renta de Aduana y hacer el servicio de la deuda será el de la República...*" ([39]), y no como en los empréstitos anteriores en que ello se dejaba librado al criterio de los prestamistas.

Todo este panorama dio razón a Pedro Cosio cuando afirmó que desde el año 1905 "...*se afianza definitivamente nuestro crédito externo y empieza nuestro país a ser conocido y respetado en el mundo, como una nación capaz de regir sus propios destinos dentro del orden legal en que viven los pueblos más civilizados de la tierra*" ([40]).

Los inversores extranjeros renovaban su confianza y los capitalistas nacionales salían de sus "escondrijos". El dinero acumulado empezaba a girar.

Capítulo II
El auge económico

1 — El ahorro nacional y los índices de crecimiento

La formidable expansión que envolvió al país luego de la finalización de la guerra civil tuvo, además de los factores antes señalados, una base económica insoslayable: la acumulación de capitales que la nación realizó durante largos años para superar la crisis de 1890.

En tomos anteriores se ha destacado que la actitud tradicional del Uruguay de la segunda mitad del siglo XIX para superar las crisis económicas era disminuir sus consumos y compras del exterior, aumentar en todo lo posible sus exportaciones, y ahorrar, sobre todo ahorrar hasta la avaricia, para revertir los saldos negativos de su balanza comercial hasta transformarlos en positivos. También se explicó por qué semejante política se podía aplicar con relativa facilidad: la escasa industrialización no hacía imprescindible la importación de combustible, materias primas y maquinarias extranjeras; el principal alimento estaba dentro de fronteras —la carne, no teniendo bajo su forma tasajo un buen mercado internacional— y los sectores populares, débiles y sin organización, aceptaban pasivamente los sacrificios que se les imponían.

La elevación de los derechos de importación encarecía muchos artículos de consumo masivo y elevaba el costo de vida, mientras que los ajustes presupuestales del Estado congelaban o disminuían los sueldos de los funcionarios públicos y las jubilaciones y pensiones de las clases pasivas. Los efectos de las crisis caían así sobre los sectores económicamente más débiles, al tiempo que los más fuertes (alto comercio,

hacendados, los escasos industriales) se dedicaban de nuevo a la acumulación de fuertes capitales que se concentraban en los bancos montevideanos.

Así también se enfrentó la crisis de 1890 y año a año se fueron sumando los saldos favorables de la balanza comercial hasta totalizar la inmensa cantidad de 117 millones de pesos entre 1891 y 1904. La cifra adquiere toda su relevancia si se piensa que era comparable a tres años de exportaciones uruguayas de este período. Y aunque deba hacerse una quita de importancia ante las remesas de oro que la nación efectuaba por pago de su deuda externa y de los intereses de las inversiones extranjeras —reducción que a posteriori evaluaremos con más precisión— ello dejó una cantidad no menor de 40 millones de pesos en la República.

Ese era el capital que iba a ser puesto en circulación vivificando el crédito, intensificando el mestizaje vacuno y ovino, fundando industrias, valorizando la tierra. Ese capital se inyectó en la vida económica nacional porque la paz interna se había logrado y las clases conservadoras confiaban ahora en la honradez de los Poderes Públicos.

Este hecho ya lo habíamos visto destacado por el articulista "Price", y años más tarde lo corroboraron dirigentes políticos no especialmente afectos al batllismo en el poder. Fue el caso del senador Juan Campisteguy, quien dijo en la Cámara, en 1909:

"...fuera del factor de la confianza pública, lo que ha estimulado y sigue estimulando el movimiento actual, mucho más activo que el operado en los 13 años anteriores a 1905, son las reservas que se han acumulado en ese lapso y el concurso que nos han prestado los capitales del exterior... y si alguno preguntara por qué razón el país ha permanecido en actitud de sensible retraimiento [en los años anteriores a 1905] ... esa pregunta podría contestarse diciendo que no poco deben haber influido los acontecimientos políticos que se desarrollaron en aquella época..." ([41]).

"El Siglo" en 1912 coincidía plenamente con ambas ideas:

"La prosperidad de la hora actual —tan grande como innegable— se ha edificado, principalmente, sobre los esfuerzos pacientemente acumulados durante 15 años. El espíritu de desconfianza y retraimiento, la tendencia hacia la economía

y el ahorro que dominó a todos los órdenes de productores durante la larga liquidación de la crisis de 1890, permitió la acumulación de considerables riquezas que, recién hace un lustro, encontraron ambiente de suficiente confianza para salir de su inacción e incorporarse al movimiento económico..." ([42]).

La paz interna, la confianza en el nuevo equipo dirigente y el capital acumulado en largos años, he allí las premisas para un empuje económico que se reveló en numerosos sectores de la vida nacional.

* * *

En la campaña uruguaya surgieron de inmediato varios hechos probatorios de tal cambio. Por ejemplo, reaparecieron las exposiciones-ferias, y apenas dos meses después de la terminación del conflicto, la Rural de Soriano convocó para un torneo especial que se tomó como síntoma "de la gran reacción que se prepara al amparo de la paz" ([43]). Era hora también de reparar los daños causados en los alambrados para volver a la senda del perfeccionamiento del ganado: "*...esta mañana fue considerable el número de rollos de alambre para cercos y rollizos para piques que para el interior de la República condujeron los diversos trenes salidos de la Estación Central. Estos envíos obedecen a pedidos hechos por estancieros a raíz de conocer la noticia de la celebración de la paz*" ([44]).

Otra tarea inmediata era la de repoblación de los campos. Algunos hacendados previsores habían enviado sus rodeos a Brasil para ponerlos a salvo del conflicto, y solicitaban ahora autorización al Gobierno para su reingreso ([45]); otros, menos afortunados, tenían que comprarlos donde abundaran, y así salieron varios comisionados rumbo a Entre Ríos, Corrientes y Río Grande con el objeto de adquirir los animales necesarios para reiniciar la explotación en los campos más castigados ([46]).

Pero la prueba más indiscutible del renacimiento de la confianza en la campaña la ofrece la reanudación del mestizaje. Si analizamos las listas de los animales puros inscriptos en los Registros Genealógicos de la Asociación Rural del

Uruguay, encontramos que de 1887 a 1898 se inscribió un promedio de 87 animales anuales, en 1899 se sobrepasaron los 100, en 1900 los 200, en 1903 los 400, pero todo se detuvo en 1904. En 1905 se inscribieron 991, duplicándose largamente los del año anterior a la revolución. Luego de 1906 pasaron los 1.000 anuales y en 1913 los 2.000 anuales. Pero el salto cuantitativo y cualitativo ocurrió en 1905 ([47]).

En los diarios se anunciaba con satisfación que el propio hijo de Aparicio Saravia, Nepomuceno, *"ha realizado ya algunas compras de ganados para su estancia, y recientemente ha pedido precio para adquirir un lote de toros Hereford de campo de la marca JB"* ([48]). Esto daba la tranquilidad de saber que también los ex-revolucionarios habían vuelto a las tareas rurales, y la confianza se renovaba ante el panorama de tranquilidad política que se había abierto.

Otro índice de la expansión económica, de singular relieve en esta sociedad conservadora, fue el rápido incremento del valor venal de la tierra. Ya señalamos antes algunos ejemplos engendrados por la euforia de la paz recién lograda; ahora podemos aquilatar mejor tanto la cuantía como la extensión de dicho fenómeno.

En un informe de la Dirección General de Avaluaciones publicado en 1910 y realizado sobre bases muy confiables, se decía que la valorización de la tierra era "notable" y se estimaba que en 1905, con relación a años anteriores, la suba había superado al 50 % en todo el país ([49]). Otro cálculo, realizado por "El Día", al atribuirle un índice 100 al año 1903, concluía que para 1905 correspondía un índice de 145 ([50]), y en años posteriores siguió el aumento hasta triplicarse.

Por otra parte, eran corrientes las expresiones de asombro de los cronistas rurales de la prensa montevideana cuando daban cuenta de campos comprados a $ 31 la cuadra y que antes de un mes eran requeridos a $ 45 ([51]), y todavía con una demanda que superaba la oferta de propiedades.

Los arrendamientos ascendieron en proporciones algo menores, pero también notables. En Florida, campos dedicados a la ganadería por los que se pagaba $ 0,70 la cuadra subieron a $ 1, y había ofertas por arrendar otros que se elevaban a $ 1,20 y $ 1,40, con lo que el incremento alcanzaba al 100 % ([52]).

En Soriano, la fiebre alcista alcanzó puntos culminantes y precios más elevados por cuadra —$ 3— de los que nunca se habían abonado en el país ([53]).

También ocurrió que el precio del ganado conoció un alza importante en 1905, estimulada por la escasez debida a la guerra civil. El precio del novillo en enero de 1904 era de $ 14,25 y pasó en el mismo mes de 1905 a $ 20,14, o sea un aumento de 41 %. Si bien este aumento no reflejó las posibilidades reales de sus principales compradores —los saladeros—, era una muestra fiel del clima eufórico de 1905 ([54]).

Montevideo también experimentó un aumento similar en el precio de las propiedades inmuebles. El entusiasmo por la paz y la nueva confianza en la vida del país duplicaron en 1905 el valor de las ventas de propiedades efectuadas en 1904, y los precios de la propiedad inmueble capitalina pasaron de un índice 100 en 1903, a 145 en 1905 y a 300 en 1909 ([55]).

Otro índice del resurgimiento económico lo encontramos en el plano financiero. Ya conocemos la satisfacción que la noticia de la paz provocó en la Bolsa de Valores montevideana, donde todo el mundo se felicitaba y "el empujón al alza prometía ser formidable en cuanto se abrieran las cotizaciones...". Igual alegría y tranquilidad se experimentó en el exterior. Nuestra deuda externa elevó sus cotizaciones como nunca, y se facilitó la concertación de nuevos empréstitos en plazas hasta entonces cerradas, como París. El capital extranjero, siempre sensible a la situación política de los países donde realizaba sus inversiones, estaba nuevamente bien dispuesto hacia un Uruguay que había establecido con firmeza la paz interna.

Mientras en 1904 nuestra deuda en Londres se cotizó a $ 54,50, en octubre —firmada la paz— saltó a 61 3/4, y en 1905 a 65,50. De 1895 a 1904 —en diez años— el promedio de la cotización de nuestros títulos fue de 41,41; de 1905 a 1909 —en cinco años— el promedio alcanzó a 69, es decir, un aumento de 44 % ([56]).

El zar de las informaciones francesas en materia financiera, Paul Leroy Beaulieu, dió su visto bueno al Uruguay y lo colocó —en relación a la seguridad de los fondos y su rendimiento en una clasificación que hizo para el público francés tomador de deudas extranjeras— en una categoría inter-

media muy digna para un país nuevo. Resaltando la importancia de los factores recién señalados, el experto francés expresó: *"El Uruguay ...es muy favorecido por la naturaleza y se halla actualmente en plena prosperidad. Lo aleatorio es que en épocas anteriores tuvo que soportar diversas revoluciones, pero goza de tranquilidad desde hace algunos años y puede esperarse que no tardará en entrar en una era normal del punto de vista político..."* ([57]).

Otros indicadores económicos tomados un poco al azar —pero correspondientes a sectores claves— prueban otra vez el efecto inmediato de la Paz de Aceguá de 1904.

Por ejemplo, el primer frigorífico del país, cuya labor había sido detenida por la revolución, empezó a trabajar de inmediato y realizó sus primeras exportaciones en 1905 ([58]).

El Banco de la República pudo cubrir en 1907 por primera vez con sus utilidades el importe del servicio de la deuda de su fundación, y aún excederlo. A partir de 1905 y con la reapertura de sus 24 sucursales, muchas de ellas cerradas ante la guerra civil, su labor crediticia empezó a llegar a toda la campaña ([59]), y si bien su apoyo se concentró mucho más en la clase alta que en las clases media y baja rurales, no hay duda de que es en este momento que se comprueba un constante aumento de su influencia y su función reguladora del crédito nacional.

Igual cosa sucedió con otra empresa que reflejaba la reactivación nacional: el Ferrocarril Central del Uruguay. Los dividendos distribuídos a sus acciones ordinarias experimentaron un vuelco significativo a partir de 1905; ello constituye clara indicación de que el movimiento comercial y el transporte de mercaderías, frutos del país y pasajeros volvía a crecer aceleradamente. Si en el ejercicio 1903-04 repartió 2 % de utilidades, en el de 1904-05 llegó a 4,5 %, y en los dos años siguientes a 5 %. Mientras que en los 7 ejercicios comprendidos entre 1896-97 y 1903-04 repartió un promedio anual de 2,3 %, en los 8 ejercicios que van de 1904-05 a 1911-12, distribuyó un promedio anual de 4,9 %, duplicando holgadamente la cifra previa ([60]).

*
* *

Todos estos hechos económicos simultáneos convencieron a la clase dirigente —y quizás también a la mayoría del país— de que se estaba iniciando una nueva era para la República.

Había una confianza ilimitada en los recursos potenciales que la paz, una buena y honesta administración, y el capital atesorado habían puesto en movimiento. Se creyó estar en los albores de un nuevo Uruguay.

El cambio más espectacular e irreversible se esperaba del sector ganadero y de la industria de carnes, con la muerte del tasajo rutinario, la decadencia consiguiente del saladero y el fin del novillo criollo, sustituidos, en un tiempo que no podía ser muy largo, por la carne refrigerada, el triunfo del frigorífico y del vacuno mestizo.

La confianza renacida —y el latente temor a que se vivieran de nuevo situaciones como la de 1904— alentaron al núcleo dirigente y a algunas fuerzas sociales a pensar que el nuevo Uruguay debía edificarse sobre otras bases, sobre otro modelo económico que no fuera el tradicional ganadero-exportador, creador de tantas contradicciones y enfrentamientos. Muchos estimaron que la transformación económica debía continuarse hasta lo que ellos creían que era su fin natural: la granja agropecuaria a la europea, si el Estado auxiliaba y empujaba hacia ese cambio; que llegaba la hora de la industrialización; de la arribada masiva de los inmigrantes europeos, que hasta ese entonces veíamos pasar con envidia hacia el vecino puerto de Buenos Aires; de la nacionalización de las empresas extranjeras, que con sus grandes remesas de capital al exterior dificultaban nuestro desarrollo; de una transformación de los fines del Estado, que tuviera más en cuenta, mediante un sistema impositivo racional y un intervencionismo más justiciero en lo social, a las clases necesitadas; de intentar, en una palabra, mil caminos que poco o nunca se habían transitado puesto que ahora la paz, la honradez de los dirigentes y la fuerza del capital acumulado, se veían juntos por primera vez en la historia nacional.

Más ferrocarriles, puentes, carreteras, canalizaciones de ríos, puertos atlánticos (en 1913 se realizaron los estudios para la apertura del puerto oceánico de La Coronilla) debían proyectarse y así se hizo. Nuevos modelos económicos y sociales fueron pensados, y algunos también parcialmente ensayados.

La última guerra civil sería el punto de partida para la creación del Uruguay que habían imaginado, como en un sueño, los hombres lúcidos de la generación de 1890.

Todo nos era posible. Así lo pensó la mayoría de la nación y con ella, el partido que mejor reflejó ese optimismo y esa postura renovadora: el batllismo.

2 — Uruguay: "La Francia sudamericana"

El síntoma que para los contemporáneos resultó más demostrativo de la prosperidad de la época fue nuestro crecido stock de oro, fruto de balanzas comerciales favorables al extremo de compensar la crecida sangría que provocaban la deuda externa y el pago de dividendos a las inversiones extranjeras.

En un artículo publicado en marzo de 1908 por el director de "El Siglo", Juan Andrés Ramírez, cauto periodista y hombre representativo de los sectores conservadores, se expresaba que investigando las cantidades de metálico existentes en el Uruguay, éste "puede ser considerado como la pequeña Francia de la América del Sur". Explicando el fenómeno, agregó: *"Existe aquí en el individuo el mismo espíritu de economía, el que se manifiesta principalmente en los períodos de crisis comercial durante los cuales se nota una restricción notable en el consumo, lo que indica que los gastos se reducen a lo estrictamente necesario. La producción continúa su movimiento ascendente, y se produce entonces una fuerte reserva que, en un momento dado, tiene que buscar su empleo, ya sea en los bienes inmobiliarios, ya en los valores de Bolsa, ya en la industria"* ([61]). El típico conservadorismo de la plaza se aliaba con una estructura económica que podía prescindir de muchas importaciones porque no estaba industrializada; el resultado de tal ahorro era la acumulación constante de capitales, favorecida por un Estado que, controlado hasta 1903 por las clases altas, también imponía la disminución del consumo popular a través de fuertes reducciones presupuestales.

Interesado en conocer el monto circulante de la moneda metálica, Ramírez analizó las escuetas cifras proporcionadas por los Bancos llegando a la conclusión de que alcanzaba a

20 millones de pesos. Eso daba, para 1908, una cifra aproximada a los $ 20 por habitante, lo que hacía ocupar al Uruguay el tercer puesto en una lista encabezada por Francia y secundada por Estados Unidos. Estábamos por delante, en ella, de Alemania, Inglaterra, Austria, Rusia e Italia en existencia de oro por habitante ([62]).

Distintas estimaciones fueron realizadas en estos años por otros periodistas y economistas, y aunque todos ofrecieron cifras diferentes derivadas de la carencia de datos seguros, ninguno disimuló su satisfacción por la extraordinaria reserva de oro que poseía el país. La tradición orista a la que nos hemos referido en otras oportunidades, seguía manteniéndose firme al punto de convertirse en un ingrediente de la personalidad nacional uruguaya.

En febrero de 1907, otro director de "El Siglo", Alberto A. Márquez, estimó un stock de oro de 25 millones de pesos en el país, de lo que deducía que por habitante ($ 22,70 por cabeza) el tesoro metálico uruguayo (en monedas y barras), era sólo inferior al de Francia y superior al de Inglaterra y todas las otras naciones del mundo. Traducidas las cifras a francos franceses, Uruguay aparecía con 124,85 frs. per cápita frente a 188,55 frs. de Francia y sobre los 89,25 frs. de Inglaterra ([63]). Es cierto que para ocupar posición tan elevada nos ayudaba nuestra escasa población, pero también lo es que la obteníamos gracias al extraordinario volumen de nuestro comercio internacional y a la peculiar capacidad de ahorro de un país productor de materias primas de fuerte demanda externa.

Ese mismo año, el catedrático de Economía Política de la Universidad de la República e integrante de la Dirección de "El Tiempo", Dr. Eduardo Acevedo, polemizó con "El Siglo" estimando que la cantidad de oro en poder de instituciones bancarias y particulares no bajaba de 40 millones de pesos. Analizando los balances de los bancos emisores —el República y el Italiano— encontraba un encaje oro de 14,5 millones de pesos, y suponiendo que los restantes —de Londres, Comercial, Español, Alemán, Francés, de Londres y Brasil, de Tarapacá, Británico, etc.— tuvieran no menos de 10,5 millones, ya se alcanzaba los 25. Después de exponer una serie de pruebas muy sugestivas sobre la voluntad de asesoramiento que presidía la mentalidad capitalista nacional, concluía *"que del metálico*

existente en todo el país, alrededor de la mitad simplemente está en las arcas de los bancos y la otra mitad está diseminada entre los particulares...". Para no exagerar, aceptaba que a los 25 millones de los bancos se le sumarán sólo 15 en manos particulares, lo que lo afirmaba en su convicción de que 40 millones era un guarismo aceptable y más ajustado a la verdad ([64]).

A mediados de 1912, en cumplimiento de un decreto del Poder Ejecutivo, el Banco de la República realizó el primer censo monetario que se efectuaba en el país a través de un cuestionario enviado a casas comerciales, de cambio y bancarias. La proverbial suspicacia de los capitalistas nacionales lo tornó muy imperfecto porque sólo se recogieron 300 de los 900 formularios distribuídos. Aún así, se demostró la existencia de 21 millones de pesos en oro, de los cuales 18 se conservaban bajo la forma de libras esterlinas, moneda preferida en la campaña para todas las transacciones rurales. El Directorio de la Institución, con suma prudencia, calculó que si el encaje de los bancos ascendía en 1909 a 29 millones de pesos, la cifra real de esos momentos debía ser considerablemente superior ([65]), pero no arriesgó guarismos concretos.

Similares conclusiones prudentes resultaron de un análisis efectuado por el oficial mayor del Ministerio de Hacienda, Eugenio J. Magdalena, en el mismo año. *"Teniendo en cuenta que en setiembre de 1910, sólo el Banco de la República tenía en sus cajas más de 23 millones de pesos en monedas de oro, y suponiendo, lo que es bien verosímil, que los demás bancos tuvieran, por lo menos, en aquella fecha, la existencia metálica acusada en la actualidad ($ 5.600.000) se llegaría a la conclusión de que la existencia de oro en el país es superior a $ 29.000.000... Pero siendo como es visible la circulación, y notorio el atesoramiento por particulares, de oro amonedado, resuelta que no es aventurado afirmar que la existencia real de la especie oro debe ser muy superior a la cantidad calculada de 29 millones..."* ([66]) (*), con lo que se estaba más cerca de la cifra supuesta por Eduardo Acevedo —$ 40 millones— que de ninguna otra.

(*) El documento dice 26 millones, pero fácilmente se aprecia el error en la suma.

A raíz de la crisis financiera de 1913 —estudiada posteriormente— se suscitó otra polémica sobre el mismo punto protagonizada por Eduardo Acevedo y la dirección de "El Siglo", ejercida por Juan Andrés Ramírez y Alfredo García Morales.

El Dr. Acevedo mantuvo sus ya conocidas ideas sosteniendo que *"Sólo una parte del metálico afluye a las arcas bancarias. Especialmente en campaña la moneda metálica circula a la par del billete, y hasta con preferencia al billete, por lo tanto el encaje de los bancos no refleja ni aproximadamente el verdadero nivel de las reservas metálicas del país... puede estimarse entonces la reserva metálica de todo el país en cincuenta millones de pesos..."* ([67]).

"El Siglo", por su parte, afirmó que el stock metálico nacional había disminuído considerablemente por los pagos al exterior y la exportación de capitales atraídos por los fuertes intereses abonados en el mercado argentino. Ello lo llevó a afirmar que la existencia en los bancos apenas alcanzaba a $ 20 millones, y que "sólo un soñador" podía suponer que había más del doble de esa cifra en el país ([68]). Acevedo concordó con esa atribución de $ 20 millones a los bancos, pero sostuvo que los particulares tenían $ 30 millones más en su poder; "El Siglo" refutó señalando que el banquero más optimista apenas si asignaba la mitad —15 millones— a los particulares ([69]).

Fue entonces que terció la opinión —muy respetada— del mesuradísimo y ortodoxo defensor del orismo nacional, Dr. Martín C. Martínez, quien hizo una apreciación inicial muy ajustada:

"...habría que hacer una distinción radical entre el oro que el Dr. Acevedo supone embotijado en nuestra campaña y el oro que se muestra en los negocios y que es con el que deben contar el público, los Bancos, el gobierno. Ese oro que no salga del escondite no tiene mucho más influencia que el que está enterrado en Cuñapirú..." ([70]). Ello era cierto; para la crisis financiera de 1913 —que no vamos a analizar ahora— el hábito rural de atesorar libras esterlinas no era ninguna ayuda. Lo que faltaba no era metálico, sino "facilidad de circulación del metálico".

Lo que ahora nos interesa destacar es que aún en plena crisis financiera, todos los entendidos seguían sosteniendo que en Uruguay había un stock considerable de oro —más o menos grande según las estimaciones individuales—, que lo colocaba a la cabeza de América en dicho renglón.

Como prueba final de ello, en 1910 se publicó en la prensa un estudio del Dr. Julio M. Llamas sobre las cotizaciones medias mensuales del cambio de Montevideo sobre Londres. Allí se demostraba que desde 1898 hasta 1909 ese cambio nunca bajó de la par (51 1/6 peniques) *"lo que demuestra una situación de prosperidad en esta República durante largo tiempo, sin que los trastornos internos que ha sufrido hayan tenido la virtud de hacer variar el estado favorable de sus cambios internacionales"* ([71]).

Era la mejor muestra de solidez que el país podía ofrecer, y, a la vez, la más clara demostración de la excepcional cantidad de metálico que el país poseía, capaz de respaldar un signo monetario que podía mirar de frente a la omnipotente libra esterlina.

*

* *

Fue tan visible esta característica orista del Uruguay, este afán por atesorar el metal y convertirlo en la única base de todas sus transacciones —en oposición a la norma que imperaba en los países vecinos, que siempre actuaron en base al papel— que un renombrado economista de la época, Octavio Morató, consideró que nuestra gran existencia de oro y nuestro afán por mantenerlo y ampliar su stock era uno de *"aquellos elementos que caracterizan a una nacionalidad y dan por resultado una psicología especial para cada pueblo"*. Por ello la incluía entre las peculiaridades que, según él, le daban al Uruguay un relieve especial entre las naciones sudamericanas: 1) tradición monetaria a oro; 2) estabilidad presupuestal, conquistada por el triunfo del superávit; 3) honestidad financiera reconocida ([72]).

Aunque la honda vinculación de nuestro sistema monetario con la mentalidad conservadora que lo engendró y mantuvo será analizada más adelante, conviene detenerse aquí un instante en el funcionamiento de dicho régimen, sobre todo en

relación con sus vecinos y dentro de la situación monetaria internacional.

Es sabido que hasta la Primera Guerra Mundial funcionó en todo el mundo el sistema del patrón oro que suponía el respaldo de las monedas nacionales en el encaje de ese metal que tuviera cada Banco central o emisor. Como la convertibilidad del billete papel por su equivalente en oro (fijada por ley) era libre, y el metal podía trasladarse sin obstáculos de un país a otro para saldar débitos, los favorecidos por este sistema eran los grupos sociales que poseían dinero —dentro de cada país— y los Estados que mayor stock retuvieran dentro del concierto mundial —fundamentalmente Inglaterra—. Todo el sistema funcionó en beneficio de los poseedores del metal amarillo, tanto en el plano nacional como internacional. En este último plano el oro y sus monedas más representativas —especialmente la libra esterlina inglesa— actuaban como medios exclusivos de pago.

En el Uruguay de la época la circulación monetaria estaba fundada sobre el régimen metálico del oro sellado porque era la única moneda con poder ilimitado de pago. Si bien los billetes menores de 10 pesos emitidos por el Banco de la República y las unidades monetarias fraccionarias (níqueles) no podían convertirse a oro, su circulación era relativamente reducida y sólo tenían valor dentro de fronteras. Por lo tanto, en el plano internacional, el país se movía con una moneda papel basada en el oro o con moneda del propio metal amarillo, es decir, con valor intrínseco. Ello hacía que ante cualquier crisis económica la moneda escaseara o desapareciera —por la retracción o desconfianza de sus poseedores— pero no perdiera nada de su valor, que llevaba dentro de sí misma por la cantidad de fino (oro) que poseía.

Otra era la situación y el sistema monetario de los grandes países vecinos, Argentina y Brasil. Como lo explicó Alfredo Vidal Alfaro en un artículo publicado en "El Día" de agosto de 1913:

"En la Argentina como en el Brasil y en Chile el valor de la moneda es ...relativo, expuesto a los riesgos de una garantía (Fondo de Conversión), cuya consistencia podrá ser indiscutible en épocas de normalidad, pero que dejaría de subsistir en épocas de crisis, cuando descendiera la exportación y

la producción en forma sensible, pues a los saldos favorables de las mismas se debe aquella consistencia, determinada por la importación de monedas de oro extranjeras... Nuestro régimen monetario... la moneda-unidad (metálica) no necesita garantía; ella garante la emisión papel; pero la moneda metálica siempre vale lo que representa; mientras que en los países citados el régimen es a papel y su valor es figurado, su curso forzoso y su garantía relativa..." ([73]).

Es decir que el valor de las monedas papel de los países vecinos dependía de sus balanzas comerciales y de la mayor o menor cantidad de oro que entrara o saliera de la nación.

Por eso es que algunos historiadores argentinos modernos afirman que el sector exportador bonaerense fue partidario de la estabilidad monetaria cuando entraba mucho oro, es decir, después de 1896, al ser elevados los volúmenes exportados y los precios percibidos por ellos; y en cambio había sido partidario del papel cuando, como en 1885, las tendencias desfavorables de la balanza comercial argentina hacían que el oro saliera del país y le conviniera manejarse con el papel moneda depreciado en el mercado interno ([74]).

Esta relación oro-papel benefició a las exportaciones argentinas en los mercados internacionales porque al vender a oro afuera y pagar con papel sus insumos dentro del país, los costos de producción del estanciero argentino se abarataron y sus exportaciones fueron altamente competitivas en el mercado mundial.

En la época en que el oro era escaso los productores rurales uruguayos necesitados de crédito abundante y barato lo cuestionaron como patrón —así lo estudiamos en los tomos II y III—. Ahora la situación había cambiado tanto que no volvieron a enjuiciar el sistema monetario. Varios elementos explican ese cambio de actitud. En primer lugar, el Banco de la República distribuía con liberalidad el crédito en oro a la clase alta rural.

El crédito en oro —y no en papel— aseguraba la solidez del Banco y por lo tanto su mantenimiento, ya que sólo prestaba a quienes tenían un firme respaldo en tierras o animales. Con un régimen a papel, la emisión se descontrolaría y el Banco hubiese podido prestar a cualquier solicitante sin garantía. El futuro de la Institución —tan cara a los intereses de la clase alta rural— se habría visto comprometido.

En segundo lugar, los estancieros, y todo el sector exportador, eran ahora partidarios de la estabilidad monetaria que sólo el patrón oro garantizaría, ya que en está moneda era que recibían sus ingresos acrecidos por el aumento de las cotizaciones internacionales, en especial de la lana.

En el firme mantenimiento del patrón oro estaban interesadas desde siempre las potencias exportadoras de capital y acreedoras del mundo en oro (Gran Bretaña, Francia); pero ahora también, en esta época de bonanza económica mundial, las clases altas y aún medias de una nación productora de materias primas que recibía en ese metal los pagos por las ventas que realizaba.

Esas son las causas que explican, a nuestro juicio, el apego uruguayo por el metal amarillo y su abundancia en el país. Ya vimos que ningún contemporáneo ponía en discusión esa abundancia y que todas las polémicas se centraban sobre su verdadero monto. Que éste debió ser muy considerable encuentra otra prueba más en un hecho altamente revelador de la potencialidad económica de la clase alta uruguaya en este período: la progresiva "nacionalización" del suelo. Los datos de la Contribución Inmobiliaria demuestran que la masa de campos poseída por los brasileños y otrás comunidades extranjeras disminuía año a año. Si en 1889 el 47 % de las propiedades rurales pertenía a extranjeros, hacia 1910 el porcentaje había bajado a 27, y el descenso persistía ([75]). El banquero Luis Supervielle señaló la importancia del fenómeno:

"Hemos recuperado, podríamos decir nacionalizado o "anexionado" una parte importante de nuestro mismo territorio que pertenecía a extranjeros. Este esfuerzo, que se debe agregar a los esfuerzos representados por las construcciones de carreteras, escuelas, puentes, puertos, edificios públicos, etc., no es despreciable, porque él ha absorbido... muchos millones... Los campos comprados a los argentinos en el sur, a los brasileros en el norte y oeste, han sido pagados con la moneda universal, con oro, y oro de nuestro stock" ([76]).

"El Siglo" se manifestó en un todo de acuerdo:

"Otro fenómeno digno también de llamar la atención ...es el de la nacionalización del norte de la República mediante el empleo de dinero uruguayo en la compra de campos que pertenecían en su mayor parte a ciudadanos brasileños.

Puede decirse que la gran mayoría de los hacendados riograndenses de Tacuarembó, Cerro Largo, Rivera y Salto han sido desalojados de esos departamentos por el elemento criollo" (77).

No cabe duda que para realizar esa "nacionalización" del suelo hicieron falta muchos millones de pesos, sobre todo si se recuerda la formidable suba del precio de los campos luego de 1905. Que los uruguayos lo hubieran podido hacer por estos años —principalmente la clase alta y en menor medida, la media— es otra demostración de la abundante existencia de oro en el país. No era erróneo, ni chauvinista, autodenominarnos "la Francia sudamericana" (*).

(*) Como dato complementario a lo que hemos querido demostrar en este parágrafo, puede ser útil la comparación del valor de nuestra exportación con la de una de las colonias inglesas más prósperas de principios de siglo: Nueva Zelandia. Aunque el valor real de las exportaciones uruguayas es muy difícil de conocer pues el Estado calculaba con los viejos aforos establecidos en 1890, en 1913 se procedió a cierta revisión que arrojó una cifra de exportaciones cercana a los 70 millones de pesos. En 1911 Nueva Zelandia exportó por un total de 17.600.000 libras, es decir, unos 85 millones de pesos uruguayos. La diferencia, aunque apreciable (un 20 % más en valor exportaron los neozelandeses) no era abismal y todo parecía indicar —tanto la realidad económica nacional como el optimismo reinante— que resultaría salvable en un futuro cercano (78).

Parte II
LA PROSPERIDAD FRAGIL

Capítulo I
Las causas profundas de la prosperidad

Reconociendo el peso fundamental que los factores antes reseñados tuvieron en la gestación de la prosperidad uruguaya de este período (paz interna, fortalecimiento del Estado, "honradez" administrativa del nuevo equipo dirigente, amplitud del ahorro nacional), es necesario destacar ahora algunos otros elementos que también contribuyeron a crearla. Unos externos y coyunturales, otros internos y estructurales.

1 — La favorable coyuntura internacional

Esta se revela, en primer lugar, en el notorio incremento de los precios de nuestros principales rubros exportables. Comparando siempre los valores promedios obtenidos en el período 1895-1904 con los resultantes del lapso ahora estudiado, 1905-1913, se llega a las siguientes comprobaciones.

PRECIO DE LOS CUEROS VACUNOS SECOS, POR 10 KILOS (79)

Años	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
	$ 3,92	$ 4,32	$ 3,72	$ 3,42	$ 3,82	$ 4,22	$ 4,25	$ 5.45	$ 6,12

El valor promedio del período anterior fue de $ 3,18; el de éste, $ 4,36. Aumento de 37 %.

En los años críticos de 1907 y 1908 hubo un promedio de $ 3,57, lo que en relación a todo el período significó un descenso de 18 %.

De 1905 a 1911, el valor promedial fue de $ 3,95, ascendiendo entre 1912 y 1913 a $ 5,78, o sea un incremento de 46 %.

PRECIO DE LOS CUEROS VACUNOS SALADOS, POR 10 KILOS [80]

Años	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
	$ 7,74	$ 8,85	$ 5,05	$ 4,57	$ 5,32	$ 5,90	$ 5,70	$ 7,30	$ 8,27

El valor promedio del período anterior fue de $ 6,68; el de éste, $ 6,52; hay un leve descenso de 2,4 %.

Se nota en el cuadro una tendencia alcista entre 1903 y 1906 con un promedio de $ 7,87; también hay una tendencia bajista de 1907 a 1911, con un promedio de $ 5,30, o sea un descenso de 32 %; nueva tendencia alcista en 1912 y 1913, con un promedio de $ 7,77, que implica un importante aumento de 30 % con relación a los años de baja cotización (1907-11).

PRECIO DE LA LANA, POR 10 KILOS [81]

Años	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
	$ 3,85	$ 4,07	$ 3,90	$ 3,00	$ 3,72	$ 3,92	$ 3,65	$ 3,75	$ 4,25

La cotización de la lana es la que da la tónica del período pues fue en todos estos años el principal de nuestros rubros de exportación. Su valor promedio fue de $ 3,79, por lo que comparando con el promedio de la década anterior experimentó una suba de 26,3 %.

El año crítico de 1908, reflejo de la crisis mundial y norteamericana de 1907, fue el de precio más bajo volviendo a los valores del decenio previo ($ 3.—).

La cotización del ganado servirá ahora para guiarnos en la de la carne, ya que es en este período que el tasajo, al ser desplazado por la carne refrigerada, no es un índice adecuado para tomar en cuenta dado que en los últimos años no fueron los saladeros los que regularon el precio de las haciendas sino los frigoríficos.

PRECIO DE LOS NOVILLOS PARA LA INDUSTRIA DE CARNES EN LA TABLADA NORTE (82)

Años	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
$	20,14	18,93	20,37	15,76	16,96	18,57	18,00	21,94	37,12	43,84

Comparando con la década anterior, los años 1905-1911, en que todavía predominaban el saladero y el tasajo, denotan un incremento en el precio de las novilladas de 23,5 %.

De 1912 a 1914 inclusive, pero sólo tomando los precios del mes de enero, cuando la Primera Guerra Mundial aún no había estallado), el aumento del precio de los novillos alcanzó a 86 %, con relación a los años 1905-1911. Así se explicita el "boom" del frigorífico y la carne congelada. En el brusco aumento de los años finales hay que tener en cuenta estos hechos: muchos eran ya animales mestizos; se había instalado un segundo frigorífico; reflejaban el incremento del costo de la tierra, que subió 200 % entre 1901-05 y 1911-13.

Se pagó $ 18,39 por novillo entre 1905 y 1911; y debió pagarse $ 34,30 por él entre 1912 y 1914.

En resumen: la casi estabilidad de los cueros vacunos salados estuvo más que compensada por la enorme suba de los cueros vacunos secos (37 %), de la lana (26,3 %), y del ganado, exponente del valor creciente de la carne: 23,5 % en un primer tiempo hasta 1911, y 86 % en un segundo tiempo sobre los valores ya acrecidos del primero.

*

* *

La favorable coyuntura internacional también surge de una relación de intercambio positiva para el país. Por primera vez estamos en condiciones de señalar por lo menos tendencias de los precios de las principales mercaderías que importábamos de las naciones industrializadas, o de los servicios que ellas nos proporcionaban. De ellas se deduce que en este período la relación de intercambio nos fue netamente favorable, es decir que mientras ascendían los precios de los rubros que vendíamos al extranjero, bajaban, se mantenían estancados o

ascendían levemente, los de los bienes y servicios comprados por la nación en el exterior.

En relación a los servicios, el flete marítimo es un buen indicio de lo que acabamos de sostener. Fue descendiendo con persistencia desde el último tercio del siglo anterior obedeciendo a la mayor abundancia de barcos y a notorios perfeccionamientos técnicos que disminuyeron el consumo de carbón. El transporte del "quarter" (290,78 lts.) de trigo de Chicago a Liverpool había costado 1.000 francos en 1869 y sólo 210 en 1902 ([83]).

Para el Uruguay, los fletes bajaron tanto en valores absolutos como relativos, es decir, en sí mismos y en su incidencia sobre el precio de venta de nuestra producción (que había subido).

Siendo el precio promedio de los 10 kilos de lana, entre 1895 y 1904, de $ 3,10, el flete representó en casi todo el período $ 0,065, es decir, el 2 % del precio de la lana en Montevideo. El alza provocada en el transporte por la escasez de barcos ante la guerra anglo-boer (1899-1902), lo había elevado a $ 0,13 los 10 kilos, o sea el 4 % del precio del textil en Montevideo.

Entre 1905 y 1913, el flete corriente descendió a $ 0,045, lo que representó 1,19 % del valor de la lana que promedió en esos años $ 3,79. Comparado con la cifra anterior, el flete bajó en valores absolutos casi 33 %, y en relación a su incidencia sobre el precio de la lana, el descenso fue de casi 50 %.

Aun si contabilizamos el aumento en los transportes acaecido entre 1912 y 1913 por efecto de la huelga en Gran Bretaña, en que este servicio tal vez haya ascendido a $ 0,075 por cada 10 kilos, resultaría inferior en 40 % al que regía durante el conflicto anglo-boer ([84]).

Similar demostración puede hacerse con relación al trigo. Mientras de 1890 a 1899 los 100 kilos de cereales costaban $ 0,352 para ser trasladados de Montevideo a Europa, y ese valor representaba el 11 % del precio del cereal en nuestro puerto, entre 1905 y 1911 el flete descendió a $ 0,2115 los 100 kilos, lo que representó el 5,7 % del valor del trigo en nuestro puerto. El precio del transporte bajó, pues, en valores absolutos algo más del 40 %, y en su incidencia sobre el valor de nuestra producción triguera descendió casi 50 % ([85]).

De los productos que importábamos conocemos por fuente inglesa las oscilaciones de los precios del hierro en lingotes, los rieles de acero y el carbón entre 1897 y 1907. De ellos se deduce que mientras el hierro ascendió 22,8 %, los rieles de acero 39 % y el carbón 21,6 % la tonelada, la lana sin lavar aumentó 72 % ([86]). Otros datos modifican los porcentajes pero no la tendencia. Mientras en 1890 era corriente el precio de $ 10 la tonelada de carbón, de 1900 a 1904 bajó a $ 6,80, y de 1905 a 1908 a $ 6,68 ([87]).

Se debe destacar que fletes, carbón, hierro y rieles provocaban una de las principales salidas de oro del país. Carecíamos de una marina propia y toda nuestra exportación, así como nuestra importación, se servía de la marina mercante mundial, fundamentalmente la británica; nuestra incipiente industria, así como las obras de construcción en Montevideo y las empresas de transporte (ferroviario, tranviario) eran grandes consumidores de hierro, rieles y carbón para la energía. En este sentido, estos cuatro rubros sobre los que tenemos información precisa resultan vitales para obtener una idea clara de la relación de intercambio.

Por lo demás, estas afirmaciones coinciden con las de los contemporáneos. Un comerciante escribía a "El Siglo" en 1906 que las tarifas aduaneras uruguayas debían ser revisadas porque se habían establecido 20 años atrás: "*...cuando las mercaderías se cotizaban en el extranjero a precios mucho más elevados que en la actualidad*" ([88]). Era la misma idea del senador José Serrato quien expresó en 1909 en su Cámara, hablando en favor de la revisión de las tarifas de importación, que sus "*valores fueron fijados el año 1887, cuando la industria mundial no había por el maquinismo moderno y otros factores... alcanzado a obtener los bajos precios actuales de los productos en general... Lo que nuestra tarifa afora como uno, puede asegurarse que en general vale como medio o 3/4...*" ([89]). Todavía en 1913, un editorialista de "El Siglo" volvía sobre el tema afirmando que "*abundan en la vieja tarifa de avalúos... los precios excesivos, fijados en momentos en que para muchas manufacturas recién empezaba esa evolución que las ha conducido a una baja veloz del costo de producción y de los precios...*" ([90]). El fenómeno era, pues, evidente, y estas opiniones concuerdan con las cifras que proporcionamos.

Lo mismo sucedía en un país similar al nuestro, Argentina, en la estructura de sus compras y ventas al extranjero, como sostiene el historiador canadiense H. S. Ferns. Al resaltar el aumento de la producción agropecuaria argentina y la intensificación de su comercio con Inglaterra en estos años, escribe: *"Este gran aumento registrado en la productividad tuvo lugar en un período muy favorable del movimiento de los precios de artículos alimenticios frente a los precios de artículos manufacturados y de servicios como el transporte oceánico"* ([91]).

¿Cuáles fueron las causas de esta favorable relación de intercambio?

En lo que tiene que ver con el precio estabilizado, en ascenso leve o en descenso, de los bienes y servicios que se pagaban al extranjero, debe hacerse notar, en primer lugar, que es por el novecientos que toda la economía mundial recibe el empuje cíclico favorable iniciado hacia 1895, así como la culminación de la llamada "segunda revolución industrial", con todos sus efectos en cuanto a la multiplicación de fuentes de energía, procedimientos técnicos novedosos, etc., que hicieron descender el costo de producción de muchos artículos de consumo mundial producidos por las naciones industrializadas, como el hierro y el acero por ejemplo, y el propio costo y gasto de energía de los navíos mercantes.

Entre 1858 y 1878, Bessemer, Martín y Thomas, facilitaron con sus nuevas técnicas la producción de acero en gran escala y a precios reducidos. Esa producción mundial, que era en 1870 de 700.000 toneladas y alcanzaba un índice en su precio de 34 (formidable descenso puesto que 8 años antes el índice era 100), alcanzó en 1900 a las 28 millones de toneladas, cayendo el precio en 1913 a un índice 12. Así que aún cuando la demanda mundial creciera por la onda larga de prosperidad (1895-1914), más lo hizo la oferta debido a esa segunda revolución industrial ([92]).

En segundo lugar, la competencia entre los imperios industriales agudizada con la entrada en la liza de los Estados Unidos y especialmente Alemania, significó una baja en el precio de los productos manufacturados. Fue en estos años, como luego probaremos, que Alemania se convirtió en uno de los más importantes compradores y abastecedores del Uruguay. Entre 1880 y 1913 las exportaciones mundiales alema-

nas de bienes de equipo llegaron a multiplicarse por 8,5, mientras que las inglesas apenas se triplicaron. Para conquistar el mercado mundial importaba más la potencia económica del "cártel" que la potencia política. Su capacidad de "cartelización" le permitió a la industria alemana, manteniendo los precios altos en su país, hacer el "dumping", es decir, vender en el extranjero a un precio inferior al de la competencia británica y aún estadounidense. Por este método los "cártels" conquistaron *"los mercados en Europa y en América Latina. Del punto de vista de la repartición geográfica, el comercio exterior de Alemania..."* tenía como clientes primero a Europa e inmediatamente después a América Latina ([93]).

Carlos M. Maeso relató en 1910 un hecho que pone de relieve las armas que usaba la competencia alemana en su lucha con los comerciantes ingleses en el Uruguay: *"El comercio mayorista ha llegado a conceder plazos de 18 meses... con opción a prórrogas de algunos meses más. Aunque en esto ha habido varios sinsabores por parte de algunos elementos apegados al viejo criterio colonial, justo es decir que el ejemplo de varias poderosas casas extranjeras, sobre todo alemanas, dió irresistible empuje a la expansión del crédito"* ([95]).

Competencia en los precios, liberalización del crédito, conquista de mercados, eran los fantasmas que asustaban al viejo Imperio Británico. El Uruguay, en cambio, salía beneficiado por esa rivalidad interimperial.

*

* *

El crecimiento de la demanda mundial era otro factor externo a tomar en cuenta. El se hizo sentir sobre casi todos los productos por igual, pero los derivados de la ganadería, como los nuestros, se hallaban en situación excepcional por lo que los contemporáneos llamaron la "nobleza de nuestra producción exportable". Un editorial de "El Tiempo" de 1908 es bien ilustrativo de cómo veían aquella dorada edad:

"La exportación de nuestros principales productos —lanas, cueros y cereales— está asegurada por las necesidades crecientes de los mercados externos de consumo, a punto de que la nueva zafra o la nueva cosecha, encuentran siempre liquidadas las existencias de las anteriores en sus más grue-

sas cifras... El consumo permanece activo, el precio universal rige constantemente, y por lo tanto la liquidación puede efectuarse en cualquier momento. Son productos nobles, incomparablemente superiores en el comercio universal, a lo que representa el café, azúcar y otros productos, amenazados de continuo por el exceso de producción. Nuestros grandes rubros de materias primas tienen mercados permanentes y su demanda, por mucho tiempo, excederá siempre a nuestra oferta...". ([95]).

No era sólo que satisficiéramos necesidades primordiales del hombre (alimentación, vestimenta, calzado, etc.). En el mismo caso se hallaban los grandes proveedores de trigo (Argentina, Estados Unidos, Canadá). Era también que la oferta de productos ganaderos (lana, carne, cueros) no podía tener la elasticidad que tenía la oferta agrícola o la de bienes industriales.

La producción ganadera no puede crecer de un año para el otro, por su intrínseca naturaleza, con el mismo ritmo que la agrícola o la industrial. Para producir más bienes de la naturaleza del trigo o del hierro en lingotes basta en el primer caso cultivar una extensión mayor de tierra que ya al año siguiente dará una cosecha superior, o poner en funcionamiento un nuevo procedimiento técnico o abrir un alto horno en el caso del hierro. El ganado necesita mayor tiempo (el de su crecimiento) para adecuarse a una demanda siempre intensificada año a año. No se puede aumentar de un año para el otro la producción de lana y carne, eso requiere un período más largo y mientras se produce la adaptación a la demanda en aumento, la producción ofertada —relativamente escasa— aumenta su precio por encima del de los demás bienes, más susceptibles a un incremento rápido, a una respuesta inmediata a las necesidades del mercado.

Por supuesto que esto tiene su reverso: así como la ganadería requiere un plazo prudencial para aumentar la oferta de sus productos, si sobreviene una disminución rápida de la demanda no está en condiciones de adecuarse de inmediato a la misma, como lo está el agricultor que deja de sembrar. Pero esta circunstancia negativa no se advierte en períodos de demanda siempre creciente como el que estamos reseñando.

* *
*

El crecimiento de la demanda externa existía también en función de la política comercial que los grandes centros imperiales mantenían, en particular el librecambio británico. Para Inglaterra era esencial —lo hemos analizado en tomos anteriores— la ilimitada libertad comercial que la proveyera de materias primas para su industria y alimentos para su población. Por eso abría sus mercados a todas las naciones que pudieran satisfacerla, no importando que fueran Estados independientes (países periféricos) o subordinados (sus propias colonias). Incluso cuando éstas propusieron un primer esbozo de lo que luego se llamaría "la preferencia imperial": *"El ministro Asquith ha declarado que el gobierno no puede acordar a las colonias excepción aduanera directa ni indirecta, porque las materias primas y los artículos de alimentación importados del extranjero en concurrencia con los coloniales contribuían a abaratar el consumo del pueblo inglés y al bienestar de su población obrera... La consideración esencial ... se funda en la imperiosa y superior exigencia de abaratar el consumo"* ([96]). Esta política colmaba varias necesidades de la economía industrial inglesa: mantener a la clase obrera bien alimentada, satisfaciendo las principales reclamaciones de sus ya poderosos sindicatos; evitar reivindicaciones salariales que pusieran en peligro la competitividad de sus costos en el exterior; obtener un clima de tranquilidad social que permitiera la continuidad de la producción industrial.

El éxito de tal política se revela en el hecho de que en 1906, sólo el 14 % del comercio inglés se efectuó con sus colonias, y el 86 % con las demás naciones del mundo no dependientes políticamente del Imperio: *"Desde un punto de vista estrictamente comercial más le conviene a Inglaterra fomentar su tráfico con la Argentina que con el Canadá, puesto que el primero es más importante que el segundo"* ([97]). Hacía mucho tiempo que Inglaterra había descubierto que no se necesitaba el dominio político sobre un país para tenerlo subordinado. En sus envíos de oro al exterior para pagar importaciones, ese año fue casi tanto oro al Río de la Plata como a la "joya de la corona imperial" británica, la India: 4.687.000 libras (12,14 %) para ésta, y 4.286.000 libras (11,10 %) para los rioplatenses ([98]).

Ese "liberalismo" nos permitió entrar al mercado inglés con nuestras carnes refrigeradas sin ninguna traba aduanera,

lo que provocó el elogio de nuestros "liberales", poco sagaces al no apreciar que ésta era una política de alta conveniencia para Inglaterra, y no un sistema económico filantrópico.

Por estos años, los países de la Europa continental practicaron una política similar, si bien nunca abandonaron el proteccionismo. Pero la lana, por ejemplo, era un elemento vital de las industrias francesa, belga y alemana, y por lo tanto pagaba reducidos derechos de importación, lo que también facilitaba la venta del total de nuestra producción (no así la carne).

Aún en Estados Unidos, tradicionalmente proteccionista, se empezó a operar hacia 1913 una variación de su política aduanera. Ya afianzada su evolución económica e industrial independiente, podía darse el lujo del "librecambio", por lo menos en aquellos productos que más necesitaba su poderosa industria y mejor contribuían a mantener su numerosa población.

De las elevadísimas tarifas McKinley, de 1890, y Dingley, en 1897, se fue pasando a las menores, la tarifa Payne —en 1909—, y la Underwood-Simmons de 1913, que acabó por eliminar los impuestos a la importación de lana sucia, cueros, carne vacuna y ovina, extractos, sebo, etc. ([99]).

Tal noticia provocó alborozo en la prensa nacional. El ministro de Industrias, José Ramasso, en la Memoria de 1913 explicaba: "*En lo que a nosotros nos interesa debe señalarse la supresión de los derechos que gravaban las carnes y demás productos de origen animal. Ese país hace poco exportador y que competía con sus productos animales con los del Río de la Plata y Australia en el mercado inglés, se ha visto obligado a modificar su régimen proteccionista por el rápido crecimiento de su población...*" ([100]). Tampoco el Ministro veía que tal viraje estadounidense señalaba el índice de su progreso industrial; había dejado de ser una nación productora de materias primas, y en el esquema de la división internacional del trabajo establecido en el régimen económico liberal, ese país había ascendido a la categoría de industrialmente desarrollado. La desaparición de un gran competidor ocultaba la aparición de una nueva potencia industrial que habría —a su turno, como Inglaterra— de imponernos su sistema.

Con tal panorama mundial el Uruguay creía asegurado su futuro. Así al menos lo dijo su Ministro de Industrias en

1913: *"El fantasma de la crisis ganadera, por la difícil colocación de los productos animales, se ha ahuyentado para siempre de nuestro horizonte económico. El país estará en condiciones cada vez mejores de suministrar la materia prima para la elaboración de los productos refrigerados que hubieran tenido fácil colocación en el mercado inglés solamente, si no se hubiera abierto el colosal mercado americano, y si los pueblos europeos, donde las fuerzas populares tienden a vencer las tenaces resistencias opuestas por los partidos agrarios, no solicitaran la carne que ya no pueden ofrecerles sus pobres y decrecientes producciones ganaderas"* ([101]).

Todos en el Uruguay y en el Plata eran plenamente conscientes de que esta política librecambista total (caso inglés) o selectiva (caso de Europa continental o Estados Unidos) era vital para que el modelo sobre el que habíamos asentado nuestra prosperidad, el agro-exportador, siguiera conservando su validez y diera espléndidos frutos a sus dueños: los hacendados y el alto comercio.

No era posible pensar en un Uruguay exportador-ganadero próspero sin la contracara del librecambismo mundial y especialmente británico.

2 — Los rasgos permanentes de la explotación ganadera uruguaya

Dentro de los factores determinantes de la prosperidad que estamos analizando, hay uno característico de las regiones dependientes, pero acentuado en el caso rioplatense y más todavía en el uruguayo: el bajo costo de producción derivado de nuestra pradera natural.

Los contemporáneos lo vieron. En una carta de diciembre de 1904 a "El Siglo", el estanciero Juan Schauricht expresaba: *"Los EE. UU. no pueden criar sus animales durante todo el año a campo y de ahí la necesidad de alimentarlos artificialmente durante el invierno y de ahí también el consiguiente aumento de costo en la producción. La Australia sufre periódicamente de secas terribles que concluyen con la mitad de su stock ganadero, sus campos son caros, los mercados consumidores muy distantes y la mano de obra exigente, organizada por los socialistas de tal modo que no hace mucho tiempo se declararon en huelga los esquiladores... La misma Ar-*

gentina... no tiene los campos sanos del Uruguay, quebrados y abundantes en aguadas permanentes..." ([102]).

He allí señalados con mano maestra todos los beneficios: la pradera natural que no exige inversiones y produce a un costo reducidísimo; la abundancia de aguadas y lo relativamente prescindible que era el riego artificial; la ventaja de la posición geográfica —por nuestra cercanía a Europa en comparación con Australia y Nueva Zelandia— lo que reduce fletes y riesgos; la ausencia de una conciencia gremial entre los trabajadores del campo, lo que permitía mantener los salarios bajos y por tanto reducir los costos nuevamente.

Es que, de acuerdo a lo que el economista inglés David Ricardo ([103]) había enseñado hacía un siglo, los uruguayos obteníamos, al entrar en competencia con las carnes inglesas, escocesas y neozelandesas, la ventaja de una renta diferencial fruto de la diferente fertilidad de los terrenos naturales y de la posición en que ellos se encuentran en relación al mercado de consumo.

Renta diferencial en relación a la fertilidad, por cuanto nuestros campos sin necesidad de inversiones elevadas, podían mantener un novillo durante cuatro años, enviarlo al frigorífico y desde éste a Londres. El novillo inglés o norteamericano, alimentado artificialmente o a establo tendía a elevar el precio del artículo ofrecido —la carne— ante su mayor costo. El nuestro tendía a disminuirlo. De las dos ofertas tan distintas surgía el precio del mercado, que era una combinación del alto costo anglosajón y el bajo costo oriental o argentino. Ese precio se regulaba de acuerdo a las dos series de ofertas, pero como nuestro costo era menor, la ganancia más interesante se volcaba al productor rioplatense. Los beneficiados eran nuestros estancieros y las fábricas de carne en manos del capital extranjero (*).

(*) Los ingleses decían que "La carne puede ser producida en Sud América y en Australasia a un precio más bajo que en ningún otro país del mundo", y calculaban un promedio general de valor c.i.f. de 3 peniques por libra, lo que apenas si hacía $ 0,12 uruguayos por kilo (104). En el mismo año de 1907, los carneros neozelandeses se vendieron entre 4 y 5 peniques, y los escoceses entre 6 y 9 (105). Mientras las carnes producidas en Inglaterra (1.200.000 toneladas en 1907) se pagaron 74 millones de libras —lo que da 61 libras esterlinas por tonelada—, las importadas (1.075.000 tons.) se pagaron 40.900.000 libras, —lo que da 38 libras esterlinas por tonelada—, un poco más de la mitad del precio nacional (106).

Todavía debía añadirse a esa renta debida a los grados diversos de fertilidad, la llamada renta de posición, que nos colocaba en situación ventajosa frente a los competidores de Oceanía, más alejados del mercado británico que nosotros.

Ellos también contribuían a formar el precio de la carne en Inglaterra, y su mayor costo derivaba en parte de sus dificultades climáticas y en parte de los fletes más elevados debido a la mayor distancia. En este sentido también aprovechábamos la circunstancia de producir en tierras menos expuestas a la sequía intensa y más cercanas al mercado de consumo (*).

En otras palabras, el precio de la carne lo definían ofertas de diverso origen: campos caros y sembrados artificialmente para forrajes en Inglaterra, Escocia y los Estados Unidos; campos sujetos a sequías formidables, necesitados de mejoras costosas para paliar ese inconveniente, y alejados en extremo de los centros de consumo, como en Oceanía; y finalmente nosotros, con campos de pradera natural, sistema hidrográfico que impedía las sequías extremas, y cercanía relativa a los centros de consumo. El mayor costo de las dos primeras regiones (el mundo anglosajón) no podía menos que incidir, ante el elevado volumen de su oferta y la calidad sin duda superior de la misma, en el precio de la carne —y también, por cierto, en el de la lana— ([108]). Y nosotros los rioplatenses, y tal vez más todavía los uruguayos que ni siquiera habíamos plantado alfalfares en gran escala ni teníamos necesidad premiosa de riego artificial como los argentinos ([109]), aprovechábamos de ese precio superior, determinado en parte por la oferta de un mundo que producía a un costo mucho más elevado que el nuestro. Ese era el beneficio paradojal de nuestro atraso en materia agropecuaria (**)

(*) La distancia también influía en las condiciones del producto enviado y, por ejemplo, en los primeros tiempos del "chilled" (carnes enfriadas) éste no podía "producirse y enviarse a Gran Bretaña sino de la Argentina en razón del tiempo máximo que esta preparación puede permanecer en las cámaras" (107).

(**) Pero ésa fue también una de las causas principales de nuestro estancamiento con relación a la producción de otros países. La facilidad con que se daba en el nuestro ambientó la inercia y la desidia. Como lo dijo Agustín Ruano Fournier en 1936: "La gran facilidad que tuvo nuestra ganadería para sacar rendimientos y criar sus rodeos y majadas a la intemperie y en condiciones totalmente

Analizando las utilidades que obtuvieron los inversores extranjeros en el momento capital de la expansión económica argentina (1900-1914), que coincide con la nuestra, H. S. Ferns ha llegado a la conclusión de que el sector más beneficiado por la prosperidad fue el propio ganadero vernáculo ([111]). Puede que exagere, pues las empresas frigoríficas tuvieron su parte que no fue, por cierto, menor. Pero el razonamiento es válido en lo esencial. Seguramente lo mismo pasó con los estancieros uruguayos. La geografía les donó una base productiva inapreciable: la pradera natural.

*

* *

Un segundo rasgo interno, propio de la estructura económica y demográfica nacional, también generador de la prosperidad, fue la elevada riqueza ganadera por habitante.

Esa relación entre riqueza ganadera y población siempre se ha revelado como sustancial en nuestra economía. Un aumento de la población y el consiguiente del consumo traen aparejados dos fenómenos ligados que problematizan la ganadería basada en la pradera natural: por un lado, el incremento de la importación que debería cubrirse con un aumento similar de la exportación; por otro, la imposibilidad de aumentar esa exportación ante la acrecida demanda interna de carnes y lanas. En esa época todavía la ecuación se planteaba en términos favorables para el país.

En un trabajo oficial publicado por "La Nación" de Buenos Aires el 27 de junio de 1910, y que el periodista "Fénix", de "El Siglo", completó con las cifras del Uruguay, aparecíamos a la cabeza del mundo en número de vacunos y ovinos por habitante; he aquí algunas cifras ([112]):

---

naturales, vendiendo a cotizaciones convenientes su carne y su lana, hizo que el esfuerzo del ganadero oriental se limitara a refinar razas para acompañarlas al ritmo de las exigencias de la demanda, pero manteniéndose dentro del primitivismo pastoral en que está estancada la ganadería. Con este plácido optimismo de métodos se ha desarrollado una explotación de bases económicas sumamente precarias..." (110). Utilizando una categoría toynbeana se puede afirmar que al no imponernos el medio geográfico un "desafío", la "respuesta" tecnológica fue primaria.

Países	Vacunos por habitante	Lanares por habitante
EE. UU.	0,823	0,608
Inglaterra	0,285	0,731
Canadá	1,166	0,500
Australia	1,700	14,800
Argentina	4,412	10,000
Uruguay	6,826	20,600

Poseíamos el doble de ovinos que la Argentina y un tercio más que la poderosa Australia; seis veces más vacunos que Australia y un tercio más que Argentina, per cápita. Nuestra riqueza era considerable, y el consumo interno dejaba, por tanto, un formidable saldo exportable. El país se había volcado a la ganadería y la estructura demográfica, con su característico vacío poblacional era, en parte, un reflejo de ello. Ganado abundante y hombre abundante nunca hicieron buenas migas en ninguna civilización. Eramos en este sentido otra prueba más de la regla: el hombre crece allí donde la economía lo exige y puede alimentarlo. Con este último requerimiento no había problemas, sí con el primero: la ganadería, por extensiva, sólo necesitaba un mínimo de mano de obra.

Por ahora el vacío demográfico permitía a la ganadería seguir cumpliendo con la vocación con que había nacido históricamente: desarrollarse hacia afuera, viviendo por y para la exportación. En ese entonces, el mercado internacional esperaba ávido nuestras carnes y lanas.

Capítulo II

Dependencia de la expansión de la economía mundial

1 — Introducción

Como hemos señalado en tomos anteriores, la característica más notable de la vida y estructura económica uruguaya era un delicado equilibrio entre las fuerzas de la sociedad rural conservadora y las de un mercado mundial que nos requería y a menudo nos forzaba al cambio. Precisamente en este período ocurre uno de los más espectaculares: la ruina de la vieja industria saladeril y su producto, el tasajo, reemplazados por el pujante frigorífico y las carnes congeladas. Y aunque ello no ocurrió sin resistencias, como tendremos ocasión de comprobarlo, y significó bastante menos de lo que se piensa en cuanto a una modificación en las estructuras productivas, era un cambio promovido y reclamado desde hacía tiempo ya por el mercado mundial.

La sustitución del vacuno criollo por el mestizo nos ató aún más a la evolución económica de los centros imperiales. Toda la economía uruguaya, con excepción tal vez de su débil y poco importante agricultura, vivía en función del comercio exterior. El comercio montevideano era un apéndice de la industria europea; la industria incipiente de la capital dependía de las maquinarias, los combustibles y a menudo la materia prima que nos llegaban también desde afuera, y la ganadería, por fin, estaba volcada hacia el exterior.

Por ello es muy revelador el cuadro presentado por la Unión Industrial Uruguaya en 1907 en que se demuestra que Uruguay era el tercer país sudamericano (sólo aventajado por Argentina y en cifra mínima por Chile) en potencialidad mercantil con relación al número de sus habitantes ([113]).

Si aventajábamos a Brasil, Venezuela, Perú o Colombia, es porque regiones enteras de esas inmensas naciones escapaban al circuito económico mundial —y aún a la economía monetaria y de mercado— mientras que casi la totalidad de los orientales estaban ya inmersos en él y a la espera de las determinaciones de los centros imperiales que dominaban el mundo del novecientos.

Por ahora nuestro destino era fácil. En medio de la prosperidad que la Europa industrial y los Estados Unidos vivían desde 1895, la demanda por carnes, lana y cueros crecía, los precios subían y la República veía en ello un agradable porvenir. Pero, y la pregunta era de rigor, si el impulso fundamental provenía de afuera, ¿no llegaría de allí también el freno? Basar la prosperidad nacional en la coyuntura favorable de la economía mundial, ¿no era confiar demasiado en el destino y muy poco en nuestras propias fuerzas?

Todo lo edificado sobre la coyuntura mundial tenía un aspecto demasiado frágil, demasiado dependiente de factores que ni siquiera teníamos la remota posibilidad de controlar.

En esta "belle époque", empero, era tan grande el impulso que nos llegaba de afuera, que todas las voces que se levantaron para señalar lo endeble de una estructura económica así fundada fueron consideradas como pájaros de mal agüero, de inveterado y casi patológico pesimismo.

2 — Incremento de la demanda mundial de carnes

A) *El crecimiento de la demanda europea continental y las trabas a las importaciones extranjeras.*

Ante el aumento de la población de Europa continental y de su poder adquisitivo, las necesidades de carne entre las clases medias y aún la obrera no podían ser colmadas por la débil producción francesa, suiza, italiana, austríaca o alemana. Ello dio lugar a agitaciones sociales obreras en pro de alimentos baratos en Francia, Bélgica y Alemania, que fueron comentadas con indisimulada satisfacción por los diarios representativos de las clases conservadoras uruguayas, en especial "El Siglo", ya que parecían abrir la perspectiva inmediata

de una legislación aduanera más liberal en materia de importación de carnes en pie o congeladas ([114]).

Las diferencias de precio eran realmente importantes y aún descontando el proceso de refrigeración o el transporte del ganado en pie con sus elevados fletes, se partía de bases aptas para un comercio de envergadura. Los 100 kilos de carne vacuna fresca valían en 1907 en el Uruguay $ 8, y en Alemania $ 30 ([115]). En Francia se reconocía que el consumo padecía en 1908 un déficit anual de 750.000 toneladas de carne congelada, o sea más de 2 millones de cabezas bovinas ([116]).

Nuestros cónsules y nuestro primer frigorífico iniciaron tentativas para introducir nuestro ganado en pie o las carnes congeladas tanto en Alemania ([117]) como en Italia ([118]).

Pero por ahora era inútil, pues los llamados partidos agrarios eran todavía fuertes, y en defensa de los granjeros europeos lucharon tenazmente para mantener las elevadas tarifas proteccionistas contra la carne extranjera ([119]).

Los intentos rioplatenses fracasaron en esos mercados ante esta doble oposición política y económica. Las trabas aduaneras y sanitarias siguieron impidiendo en la mayoría de los casos el acceso en cantidades importantes de las carnes de los países dependientes al mercado continental: *"Los derechos aduaneros establecidos para las carnes congeladas en los diferentes países europeos, son los siguientes (por cada 100 kilos): Alemania, 43 francos 75 céntimos; Austria, 81,50; Francia, 35,00; Italia, 12,00; Suiza, 10,00. Además de estos derechos de introducción, existen las exigencias sanitarias, que en algunos países, es el obstáculo mayor. Alemania y Austria tienen prohibida la introducción de carnes americanas"* ([120]).

En el Uruguay, empero, Gobierno, prensa, frigoríficos y hacendados, confiaban en que esta situación sería transitoria pues, según ellos, la presión del partido "industrial" y de los obreros acabaría por doblegar a los partidos agrarios y los gobiernos (*).

(*) "...vendiéndose los artículos de primera necesidad a un precio elevado, y principalmente la carne, los obreros piden aumento de salario para vivir más confortablemente, lo que no sucedería si las trabas proteccionistas no impidieran la importación de un alimento sumamente higiénico y económico como la carne congelada" (121). Así editorializó en 1911 el diario "El Siglo", cuyo pensamiento era representativo del interés de nuestros más grandes hacendados.

B) *El incremento de la demanda británica.*

Esta era la esencial, y no sólo porque el partido "industrial" hubiera implantado el librecambio desde mediados del siglo XIX. Los ingleses eran conscientes de las ventajas múltiples que obtenían al admitir las carnes extranjeras: salarios relativamente bajos para sus obreros debido a la alimentación barata proveniente del mundo dependiente; ocupación para su marina mercante compuesta en 1911 por 214 vapores frigoríficos; beneficios para las empresas frigoríficas que los ingleses tenían diseminadas desde Nueva Zelandia a la Argentina; excelente negocio para los "farmers" que enviaban sus mejores reproductores a los países ganaderos periféricos para la mestización ([122]). De esta manera, el mejor ganado inglés no tenía como mercado su propio abasto, que hubiera pagado precios más bajos que los cabañeros australianos, argentinos o uruguayos.

El negocio de los "farmers", exportando sus haciendas puras, desarmaba en Gran Bretaña la oposición del que en la Europa continental se llamaba "partido agrario", siempre opuesto a la competencia de las carnes extranjeras. La ganadería se especializaba. Los ingleses criaban los ganados refinados y luego los vendían a las naciones dependientes (las del Plata, sus colonias de Oceanía) para que mestizaran.

En 1910 se calculó que desde 1880 los estancieros argentinos habían comprado reproductores británicos por un valor de 2,5 millones de libras esterlinas ([123]). En 1907 las dos terceras partes del valor del ganado fino exportado por Gran Bretaña fuera de sus posesiones coloniales, correspondía a los países del Plata ([124]). De 1905 a 1911, 65 % de la importación uruguaya de reproductores bovinos provino de Gran Bretaña y 24 % de las cabañas argentinas, que a su vez se surtían en el Reino Unido. Un escaso 8,5 %, que llegó de Francia, escapó al virtual monopolio inglés ([125]).

El "South American Journal", de Londres, publicaba artículos que sabía reproducirían las revistas de las asociaciones rurales platenses, como lo hizo en efecto la nuestra, en 1906, en los que se consignaba que se estaba produciendo *"una demanda febril de reproductores ovejunos y vacunos para la cría de animales de frigoríficos destinados al mercado inglés. Consignamos este hecho porque tanto los agricultores australianos*

como los neozelandeses se demuestran inquietos ante los grandes pasos que los del Río de la Plata han dado ya en ese sentido, y porque hemos advertido que los primeros parecen estar deseando dar a los estancieros argentinos una buena corrida" ([126]). El artículo del diario británico se titulaba sugestivamente "Consejos a los criadores y exportadores".

Era un llamado a la emulación entre los compradores coloniales y los platenses que no podía menos que tener repercusiones interesantes sobre la demanda, y los precios.

Fue tan importante ese comercio para los "farmers" que el gobierno británico en 1910 decidió protegerlo de manera indirecta. Dictó una disposición por la cual no sólo se prohibía la entrada de ganado en pie de los países afectados por la aftosa, sino que también prohibía esa entrada desde países que admitieran "reproductores" de regiones donde esa enfermedad no estuviera controlada "como en Inglaterra". "La Nación", de Buenos Aires, advirtió de inmediato el sentido de la disposición: excluir de la importación al mercado rioplatense de los animales de raza procedentes de países que no hubiesen dictado leyes sanitarias como las inglesas. Añadía el diario, que a menudo expresaba el sentir de los ganaderos argentinos: *"El móvil de esta exigencia es monopolizar para el ganado de raza inglesa el mercado argentino..."* ([127]).

Había que preservar de todas formas el mercado colonial y platense para los productos refinados de los "farmers".

*

* *

En Gran Bretaña, el ganado vacuno se mantenía con una existencia casi estable: desde 1900 a 1910, unas 11,5 millones de cabezas, mientras que el lanar había crecido de 29 a 31 millones, un escaso 7 % ([128]). La población, en cambio, seguía aumentando: 31 millones en 1870, 35 en 1880, 46 millones en 1911.

Y el consumo de carnes de diferentes tipos(bovina, ovina y porcina) crecía año a año por el bienestar generalizado en el Reino Unido. En 1851-1860 eran 75 libras de carne por habitante; en 1882 el promedio ascendió a 110 libras ([129]); en 1910 a 114 libras ([130]); en 1911, a 119 libras. Eran los ingleses la segunda nación en el mundo —si descontamos a los países

productores como el nuestro, naturalmente— en consumir carne ([131]). El gusto que la tradición y el clima habían generado se desarrolló al máximo.

Y como la ganadería nacional producía un artículo caro (*) y su existencia no bastaba para cubrir las necesidades locales, éstas cada vez más contaban con el mundo para colmarse. En 1897 todavía un 47,9 % de los diversos tipos de carne comercializados en Smithfield era proporcionado por la producción local; ese porcentaje descendió al 36,6 % en 1907 y al 29,6 % en 1910 ([132]).

Si tomamos en cuenta todo el Reino, y no sólo su principal mercado de carnes, las proporciones son también reveladoras. En 1909, del total consumido en el país, el 52 % era proporcionado por la producción local ([133]); en 1912 su parte había ya descendido al 45 % ([134]).

Comparando dos períodos alejados en el tiempo, nuestros estancieros se regocijaban leyendo en "El Siglo" que de 1859-1865 a 1901-1907, el consumo en Inglaterra de carnes bovinas extranjeras por habitante se había multiplicado por 7 y el de carnes ovinas casi por 10 ([135]).

C) Desaparición de un competidor: Estados Unidos.

Estos datos eran tanto más alentadores para los rioplatenses cuanto que el más fuerte y tradicional de los exportadores de carnes a Gran Bretaña estaba desapareciendo y se estaba transformando a su vez en importador: los Estados Unidos.

Ya en 1905 se señalaba en nuestro Parlamento que los proveedores mundiales de carne debían ser, a la larga y forzosamente, los países rioplatenses y en segundo término los de Oceanía, dado el aumento de la población y el bienestar de la población norteamericana ([136]).

(*) En 1907, el consumo de carne per cápita en Inglaterra alcanzó a 115 libras: 60,6 de producción nacional y 54,4 de importación. Las primeras le costaron al consumidor inglés 1 libra, 13 chelines y 4 peniques, y las segundas 0 libra, 18 chelines y 6 peniques. A pesar de ser volúmenes casi equivalentes, la carne inglesa costaba casi el doble de la importada (RAR, 1º febrero 1909, p. 93-94).

Y en efecto, así sucedió. En 1908 hubo una auténtica crisis en el suministro de carne norteamericana a Gran Bretaña, que llegó al extremo de obligar al "trust" de Chicago a hacer volver cargamentos desde Londres para cumplir con la demanda interna estadounidense ([137]).

Las cifras lo prueban. Si consideramos el volumen de todas las cargas enfriadas y congeladas enviadas por los Estados Unidos a Gran Bretaña, el año de auge es 1901, luego el descenso es lento pero permanente. Partiendo de 3.200.000 quintales en 1901, se llega a una caída de más de un 50 % en 1908 con 1.400.000 quintales; a 857.000 en 1909, y otra vez a un descenso de 50 % al año siguiente: 1910 con 477.000 quintales ([138]).

Si sólo consideramos los cuartos bovinos despachados desde Estados Unidos, el resultado es todavía más espectacular. De casi 2 millones en 1901 se pasa a 800 000 en 1908, a 500.000 en 1910, a 100.000 en 1911 y a cero en 1912 ([139]).

D) *Los proveedores del Pacífico.*

La exportación de Oceanía era, aunque importante, azarosa y dependiente en extremo del clima tan peculiar del continente australiano. De carne vacuna, al menos, no se podía esperar un abastecimiento regular y en volúmenes crecidos como sí se podía esperar del Plata. Australia, que exportaba entre 500 y 600.000 quintales entre 1895 y 1899, descendió a menos de 100 000 entre 1902 y 1906, y recién en 1910 alcanzó una cifra que evidenciaba su recuperación: casi 900.000 quintales de carnes enfriadas y congeladas. Aunque algo más regular, la producción de Nueva Zelandia también sufría oscilaciones y sobre todo estaba especializada en la provisión de corderos pero no en la de carne vacuna ([140]).

En 1907, año típico para probar estas características, toda la Australasia sólo envió 293.000 cuartos de vacunos congelados contra 1.748.000 remitidos desde el Río de la Plata.

La situación inversa se daba en relación a la provisión a Gran Bretaña de capones y sobre todo corderos. La Australasia superaba levemente al Plata en la exportación de capones; en cambio en el mercado de los corderos Nueva Ze-

landia primaba. Ella introducía en el Reino Unido 2.825.000 corderos, Australia algo menos de la mitad, 1.398.500, y el Plata sólo 127.000, un escaso 5 % de la producción neozelandesa ([141]).

Con las palabras del diputado Tiscornia en 1905, sólo había que "recoger el cetro norteamericano". Los países del Plata eran los herederos.

E) *El triunfo argentino, preámbulo del rioplatense.*

Se escribió en un diario argentino en 1908, refiriéndose a la merma de la exportación estadounidense de carnes refrigeradas a Gran Bretaña: *"Esto quiere decir que Inglaterra no tendrá carne de Norte América. La quedarían sus colonias australianas, grandes proveedores de ganado del mercado inglés. Pero la situación de Australia no es tampoco muy brillante. Las secas de la estación pasada, el crudo invierno y varias plagas... han producido una merma sensible en la cifra de su posible exportación ganadera. Las miras inglesas se han dirigido fatalmente a la República Argentina, y ya nuestros frigoríficos han recibido fuertes pedidos. Ahora bien: las trabas del mercado inglés a nuestras carnes han colocado en situación difícil a los frigoríficos argentinos... Inglaterra, en momentos muy recientes, en que no necesitaba nuestras carnes, cedía a la presión diplomática de los países rivales, cerrando casi su mercado a nuestros productos. Ahora las cosas han cambiado: Inglaterra recurre por fuerza a nuestras carnes, y nosotros podemos, debemos, por dignidad, por espíritu de conservación, por el simple buen criterio, exigir de Inglaterra las facilidades que nos corresponden como país productor, y también como productor despreciado hace pocos días y hoy buscado por necesidad"* ([142]).

Mientras que de 1900 a 1904 el promedio anual de exportaciones argentinas de carne bovina congelada era de 64 mil toneladas, en 1905 sobrepasó las 100.000, en 1909 las 200 mil y en 1912 las 300.000. También en 1908 comenzaron a ser de peso las exportaciones de carne bovina enfriada; las escasas 6.000 toneladas de 1908 se convirtieron en 15.000 en 1911 y en 41.000 en 1914. De 1905 a 1914 el promedio anual de carne

vacuna congelada y enfriada enviado desde Argentina a Inglaterra ascendió a 248.000 toneladas, o sea un aumento en relación al período 1900-04, de 287 % ([143]).

Si observamos las cifras de los cuartos vacunos exportados, sobre los que tenemos datos comparativos con Estados Unidos, se advierte cómo desde 1901 a 1912 la relación precisamente se invierte: cuanto menos exporta Estados Unidos hacia Gran Bretaña, más aumenta su envío Argentina. En 1901 son 1.900.000 cuartos bovinos desde EE. UU. y sólo 25.000 desde Argentina; en 1908 Argentina supera ya levemente a EE. UU.: 864.000 cuartos bovinos contra 800.000; en 1912 Estados Unidos desaparece y Argentina exporta un total de 2.200.000. La sustitución ha sido realizada: Argentina es el más grande proveedor de carne vacuna congelada y enfriada del mercado británico ([144]).

Aún considerando el total de la carne exportada a Gran Bretaña (capones, corderos, vacunos) por Australia, Nueva Zelandia y Argentina, la participación de esta última, que alcanza a 25 % en 1898, ascendió a 37 % en 1900 y a 57 % en 1910 ([145]).

En 1906, un tercio de las carnes consumidas por los ingleses eran de procedencia argentina ([146]). Por ello en 1908 el Dr. Pedro Berges pudo decir: "*...la República Argentina ocupa el primer puesto en cuanto a la exportación de carnes congeladas de la especie bovina. Por lo que se refiere a la ovina, le corresponde también, pues la mitad de la exportación zelandesa es de corderos, mientras que la de la Argentina es casi toda de capones, cuyo peso es mucho mayor que el de los corderos*" ([147]).

F) *La entrada uruguaya.*

Desde 1906 a 1912 en que de hecho contábamos sólo con "La Frigorífica Uruguaya" —nuestro primer frigorífico— el volumen de las exportaciones de carne uruguaya fue relativamente reducido, aún en comparación con la sola producción exportada por la Argentina (aunque debe recordarse que ésta era ya la mayor del mundo). Entre esos años, nuestra participación dentro del total enviado por el Plata, evolucionó de la siguiente manera ([148]).

	1906	1912
carne vacuna congelada argentina	98,9 %	88,8 %
carne vacuna congelada uruguaya	1,1 %	11 %
ovinos argentinos	94,4 %	82,3 %
ovinos uruguayos	2,1 %	8,7 %

El congelado uruguayo se multiplicó por 10 mientras el ovino se multiplicaba por 4.

Pero el gran salto ocurrió en 1912-1913 y en 1913-14, con la entrada en funciones del Frigorífico Montevideo. El siguiente cuadro revela la incidencia de las carnes uruguayas en el total del comercio internacional de carnes ([149]):

COMERCIO INTERNACIONAL DE CARNES (1913-1916)

exportación (en toneladas)

Países	1913	1914	1915	1916
Argentina	446.629	461.998	443.305	546.058
	39,01 %	47,41 %	26,16 %	32,94 %
Estados Unidos	220.567	207.514	572.240	578.467
	19,25 %	21,27 %	33,76 %	34,90 %
Australia	216.880	—	246.951	58.793
	18,94 %		14,57 %	3,54 %
Nueva Zelandia	133.314	166.334	185.974	168.716
	11,64 %	17,07 %	10,97 %	10,17 %
Uruguay	80.749	88.177	122.421	100.243
	7,05 %	9,04 %	7,22 %	6,04 %
Otros	46.765	50.415	123.510	205.132
	4,11 %	5,21 %	7,32 %	12,37 %
TOTALES	1.144.904	974.428	1.694.401	1.657.409

Aunque nuestro peso era bajo, 7,05 % en 1913 y 9,04 % en 1914, él indicaba no sólo un salto cualitativo en relación al período anterior, sino también una de las exportaciones por habitante más elevadas del mundo.

También podemos inferir que la participación uruguaya en el comercio inglés de 1907 no alcanzaba al 2 % (con seguridad era el 0,97 % del valor total en libras de las carnes enviadas por el mundo productor) ([150]), y que ya en 1911 había pasado a ser el 5,91 % de la producción del Plata ([151]).

¿Es que el país había al fin atendido a la demanda mundial y había modificado sustancialmente su ganado criollo para ponerlo a tono con ésta y la nueva industria de carnes? ¿O es que habiendo sucedido esto sólo en parte, nuestro espectacular auge de 1912-14 se debió a la lucha entre los frigoríficos ingleses y norteamericanos por el control del mercado británico? Ello pudo conducir a los norteamericanos a fundar el Frigorífico Montevideo y a faenar nuestros ganados, presentáranse en la forma que fuere, sin mayores exigencias. ¿No contribuyó también a esa entrada rápida del Uruguay en el mercado mundial de carnes refrigeradas la propia tensión internacional agravada desde 1912 por las Guerras de los Balcanes, tensión que desembocaría en agosto de 1914 en la declaratoria de la Primera Guerra Mundial?

Estas preguntas recibirán respuesta al analizar la evolución de nuestra ganadería y la industria de carnes en el tomo siguiente, pero desde ya quedan como telón de fondo del gran cambio experimentado por nuestras exportaciones en el período: la sustitución del tasajo por la carne refrigerada ante la demanda mundial por ese producto.

*

* *

En estos años el país deseó también diversificar sus formas de exportación de carnes, y dada la debilidad de nuestra industria frigorífica hasta 1912, así como la todavía muy relativa calidad de nuestros ganados, se pensó en la exportación en pie hacia los mercados de Europa continental.

Sus preferencias y la situación social de sus poblaciones nos permitían llegar a los de Europa latina con más facilidad que a otras zonas, según informes que nuestros cónsules enviaban al Gobierno uruguayo ([152]).

Incluso se tomó en cuenta el mercado sudafricano, que procuraba restablecer su stock ganadero diezmado por la guerra anglo-boer, y mucho menos exigente en cuanto a calidad de animales que el mercado inglés ([153]).

Se realizaron exportaciones de ensayo hacia Italia ([154]), pero sólo prosperó un reducido comercio de ganado vacuno

con Portugal y uno de envergadura un poco mayor de ganado ovino con Bélgica ([155]).

Con relación al período precedente (1895-1904) el incremento de la exportación de bovinos en pie denotó un cierto progreso: 680 cabezas anuales fue el promedio de 1905-14 contra 410 del anterior. El aumento del ganado ovino enviado en pie fue más claro: de 1.870 cabezas de promedio anual en el período 1895-1904 se pasó a 13.517 anuales en éste, siendo el mercado casi único Bélgica.

Aunque los aumentos son considerables en ambos rubros, las cantidades exportadas, tanto en términos absolutos como en relación a nuestra producción anual, eran desdeñables.

El futuro estaba en la carne refrigerada y en el mercado británico. Este, con sus exigencias sanitarias, nos impedía el acceso en otra forma que no fuera el de las carnes refrigeradas; el mercado europeo continental, con sus trabas aduaneras, nos dificultaba mucho el ingreso bajo cualquier forma que adoptara la exportación.

El mundo había determinado que sólo Gran Bretaña nos comprase y que la refrigeración fuera el sistema dominante y casi exclusivo.

3 — La creciente demanda mundial de lanas y la situación excepcional del Uruguay

El aumento de la demanda mundial estuvo vinculado, al igual que en el caso de la carne, pero de manera más espectacular y generalizada, al incremento de la población mundial y al del nivel de vida de las regiones industrializadas. Escribió un economista europeo en 1908: *"La población del mundo sigue aumentando y según las últimas estadísticas, usan artículos de lana unos 580 millones de habitantes del mundo, es decir, un crecimiento de más de 63 millones en 10 años. Esta población no ha sido jamás proporcionalmente tan rica por cabeza como lo es hoy..."* ([156]).

En la época se calculó que entre 1895 y 1907 la población consumidora de lana creció un 20 % mientras que los rebaños, por diferentes causas (sequías australianas, estancamiento europeo), descendieron un 12 %: *"...bajo el impulso del aumento del bienestar general, la elevación de los*

salarios y la penetración de la civilización en los países nuevos..." [157], la demanda se amplificó notablemente. Hasta en los países más alejados, como China y Japón, el consumo de lana pasó de 11.000 fardos en 1905-06 a 37.000 en 1906-07 [158].

El descenso del stock ovino fue mundial. De 1873 a 1904 las existencias alemanas disminuyeron 60 %; las austro-húngaras, 45 %; las francesas, 30 %, y las inglesas, 15 %. También bajaron los grandes productores, Australia y Argentina, un 10 % entre 1895 y 1909. En Argentina ello se explica por un desplazamiento del ovino por la agricultura y la ganadería bovina. La primera, ante los buenos precios de los cereales, desalojó al ovino de las mejores tierras de Buenos Aires y Santa Fe porque pagaba mayores rentas por la tierra. La segunda creció considerablemente, también a expensas del ovino, incitada por la demanda de los frigoríficos [159].

En Australia, la principal responsabilidad de la disminución la llevaban las grandes sequías, mientras que en Europa la explicación residía en el pasaje gradual a la agricultura industrial o granjera.

A ello debe sumarse la disminución de la producción de lana merina fina sustituida por las cruzas, que son más gruesas. Este cambio fue provocado por la expansión del frigorífico en Australia y sobre todo en Argentina, que empujaba a la cría de ovinos de carne antes que los de mejor lana (merinos). En Europa el pasaje de uno a otro tipo de animal estaba indicado por sus necesidades internas de carne y por el proteccionismo aduanero que impedía el ingreso de la competencia colonial [160].

Todas esas realidades del mercado lanero mundial hacían más intensa la necesidad de las naciones industrializadas por la lana de los países dependientes. La industria textil lanera inglesa, por ejemplo, en 1905-06 consumió 73 % de lana importada, y sólo el 27 % restante provenía de criadores inglese irlandeses [161]. La situación de Francia fue aún más aguda porque sus rebaños habían disminuído más y porque su industria textil tenía un desarrollo excepcional. De los 250 millones de kilos que importó en 1905 apenas si pudo reexportar un 13 %; el restante 87 % quedó en el país para servir a la industria nacional [162].

La producción propia de las cuatro zonas con industria lanera más importante (Gran Bretaña, Francia, Europa central y América del Norte), alcanzó en 1907 a 402 milllones de kilos y la exportación de las regiones dependientes (Australia, N. Zelandia, Cabo, Río de la Plata y otros) fue de 725 millones de kilos. Es decir, que las regiones dependientes contribuyeron con 64,3 % a las industrias textiles europea y norteamericana, mientras que éstas sólo se autoabastecieron en un 35,7 % ([163]).

Contrariamente a lo que ocurrió en los demás países productores, en el Uruguay el número de ovinos aumentó. De los 18,6 millones que daba el censo de 1900 se había pasado en 1910 a 24,7, es decir un incremento de 38 % en diez años. Entre otros factores, lo que aquí ocurrió, a diferencia de Argentina, fue que para sacar mayor renta a la tierra se pasó de la ganadería bovina al ovino, y no del ovino a la agricultura como allí.

Además, como se señaló en el tomo III, gracias al conservadorismo de nuestros hacendados, seguimos criando merinos, lo que, junto a Australia, nos daba un virtual monopolio de las lanas finas en el mercado europeo continental e inglés. Por ello Ricardo Massera podía decir en 1907 que: *"Actualmente con 70.000 fardos gobernamos los mercados... la lana merina en el mercado mundial está representada comercialmente por 80.000 pacas, de las cuales 70.000 son de procedencia uruguaya* ([164]).

Y aunque desde 1905 el frigorífico alentó la cruza con las razas inglesas de carne, esa demanda escasa no modificó la composición del stock ovino uruguayo: las lanas gruesas progresaron, pero el fuerte de nuestra producción todavía era la fina lana del merino.

Dentro de la producción mundial de lanas (1.127 millones de kilos en 1907) el Uruguay pesaba poco, apenas un 4,8 % si consideramos que su producción promedio anual entre 1905 y 1913 fue de 54 millones de kilos. Con relación a los países periféricos exportadores, ese volumen representaba el 7,44 %; con relación a los 208 millones de kilos del Río de la Plata, el 28,7 % ([165]).

Pero mientras el mundo productor se "desmerinizaba" y se volcaba a las razas de carne, nosotros seguíamos produ-

ciendo fundamentalmente lana fina ([166]), por lo que nuestra incidencia en el mercado era mayor de lo que indican esos volúmenes. Por haber casi salteado la etapa del frigorífico congelador de caponadas y haber entrado en la industria del frío durante el auge de 1912-13, directamente a la etapa del frigorífico congelador de novillos, y también por el conservadorismo de los grandes hacendados, la "desmerinización" del país sólo comenzaba en estos años. El gran desastre climático ocurrido en 1916 nos la impondría, junto a la creciente demanda de la industria de guerra europea por telas de lana más gruesas y rústicas, producto ideal de ciertas cruzas inglesas.

4 — El aumento de la demanda mundial de cueros

A las dificultades que atravesó el cuero en la década de 1890 sucedió en estos años un aumento de la demanda mundial que respondía en parte a las causas generales ya analizadas referentes a las áreas industrializadas: crecimiento de la población, elevación del nivel de vida, onda de prosperidad.

En un artículo del "Economist Français", reproducido por "El Siglo" en setiembre de 1908, se destacaban las nuevas modalidades del uso del cuero: *"El consumo de cueros está en vías de aumento, pues es uno de los productos a los cuales los progresos de la civilización y del maquinismo han dado gran desenvolvimiento... la fabricación de calzado de cuero progresa a medida que los hábitos de bienestar se van generalizando. Los comercios hoy numerosos, que venden calzado hecho a todo precio, contribuyen a esa vulgarización del calzado de cuero. Los vestidos de cuero, adoptados recientemente por la moda, se usan mucho y no son sólo los automovilistas los que los llevan. Gracias a la curtiembre al cromo se han podido obtener pieles suficientemente blandas como para confeccionar con ellas trajes enteros: sacos y pantalones. La industria de los artículos de viaje en cuero, adquiere también cada vez más extensión..."* ([167]).

Esto último no era extraño: los viajes internacionales se habían multiplicado. Era la gran época de los paquebotes transatlánticos y la emigración europea hacia América se contaba por millones de personas. Por otro lado, las clases altas

norteamericanas habían hecho del turismo europeo una condición imprescindible de su "status", y todo ello desarrolló la nueva industria de artículos de viaje en cuero, desde el "necessaire" hasta las valijas..

También incidió en su mayor demanda la nueva industria del automovilismo, que si bien limitó su empleo en los arreos de los carruajes —a los que fue desplazando— empezó a utilizarlo para las capotas de los automóviles y los tapizados de sus asientos ([168]). Y los primeros "chauffeurs" —al emprender la aventura del manejo de los novedosos vehículos— estaban vestidos casi totalmente de cuero, desde las botas a los pantalones, sacos, guantes, antiparras y casco.

A estos nuevos desarrollos de la industria hay que sumar la demanda obvia del período pre-bélico 1911-1914. Es en esos años, precisamente, que más aumenta el precio de los cueros salados —el único de nuestros rubros exportables que se había mantenido estacionario—, mientras que el cuero seco seguía su ascenso ininterrumpido.

Respondiendo a esa demanda, nuestra exportación de cueros crecía. En 1908 llegó a representar el 33 % de la total del Río de la Plata ([169]).

Capítulo III

Dependencia de la política de los imperios mundiales

Aunque las tendencias de la economía mundial eran alentadoras desde 1895, acontecimientos de diversa índole provocaron violentas oscilaciones coyunturales entre 1905 y 1914. Todos ellos los sintió la economía uruguaya en tres sectores que resultaban esenciales para la marcha de la nación: a) el precio de sus principales rubros exportables; b) el volumen que de ellos se vendía en el exterior; c) la tasa del interés bancario, es decir, el costo del dinero y por consiguiente la capacidad de la banca nacional y extranjera aquí radicada.

1 — Guerra y crisis de 1907

La guerra ruso-japonesa y la revolución rusa que siguió a esta conflagración (1904-1905) tuvieron repercusiones de particular importancia en nuestra vida económica.

Como Rusia era un gran productor de cueros y la guerra con Japón no sólo desorganizó su sistema productivo sino que también la obligó, a ella y a su enemigo, a consumirlo en crecidas cantidades, nuestros cueros vacunos salados experimentaron en 1905 y 1906 una violenta suba. El precio promedio en esos dos años por los 10 kilos fue de $ 8,29, o sea un incremento del 27 % sobre el precio promedio del período 1905-1913 [170]. Terminada la guerra, los precios descendieron de inmediato.

Las carnes conservadas o enlatadas eran un artículo que consumían en Europa continental las clases obreras, pero también los ejércitos y las marinas, tanto por motivos de baratura

como de conservación y fácil transporte en las mochilas del soldado o a bordo de los navíos de guerra. Todo hecho bélico de relieve incrementaba la demanda de ese producto, y la guerra ruso-japonesa lo hizo. Mientras de 1895 a 1903 exportamos un promedio anual de 240.000 kilos, entre 1904 y 1905 el promedio se elevó a 2.989.000 k., más de 12 veces la cifra predominante en los años de paz. Concluído el conflicto, la exportación descendió a 281.000 k. en 1906 ([171]) (*).

En el sector crediticio la situación rusa tuvo una repercusión realmente inesperada. Como la plaza de París era la que financiaba al gobierno zarista, la crisis revolucionaria de 1905 provocó una detención de ese movimiento de capitales hacia San Petersburgo, la abundancia consiguiente de la oferta de dinero en París y la posibilidad para el Gobierno de Batlle de colocar el Empréstito Uruguayo de Conversión de las deudas internas en esa nueva plaza, en condiciones más ventajosas que las ofrecidas por los banqueros londinenses ([172]).

*

* *

La crisis económica y financiera mundial de 1907 tuvo todavía repercusiones más hondas en el Uruguay. Ya a fines de 1906 los diarios de Montevideo daban cuenta que se iniciaba una restricción en el crédito; su primera prueba era el aumento, todavía leve, de la tasa de descuento en el Banco de Inglaterra, el regulador del comercio mundial ([173]). Lo atribuían al temor que en los medios financieros provocaba la situación rusa, cuyo gobierno se encontraba al borde de la bancarrota, a las exportaciones de oro hacia Estados Unidos, para pagar los siniestros ocurridos en el incendio de Baltimore (100 millones de dólares) y el terremoto de San Francisco (350 millones de dólares), ya que las compañías aseguradoras eran europeas y más precisamente británicas ([174]).

(*) También Bolivia comenzó a depender de la exportación de conservas desde 1900 de manera indirecta. Los envases de las mismas provenían de su estaño y éste logró gran desarrollo precisamente a partir del incremento mundial de la demanda de carnes enlatadas.

La crisis finalmente estalló en 1907. En los Estados Unidos tuvo una amplitud insospechada y ello repercutió en todas las plazas europeas. La industria y el comercio mundiales se vieron afectados ante la quiebra y la desocupación reinantes en Estados Unidos; los capitales buscaban colocaciones sólidas, y para evitar la huída del oro el Banco de Inglaterra aumentó la tasa de descuento al 7 %, "cotización que no se conocía desde 1873" ([175]).

Y aunque la economía mundial se recuperó con presteza, en 1908 y 1909 la tensión internacional entre los imperios mundiales recrudeció, impidiendo una vuelta a la prosperidad hasta fines de 1909.

La primera e importante crisis balcánica de este período es precisamente de 1908. En el mes de octubre Bulgaria proclamó su total independencia del Imperio Turco y Austria-Hungría resolvió anexar el territorio de Bosnia-Herzegovina. Todo ello fue precedido por la revolución de "los jóvenes turcos", en julio de 1908. El panorama en los Balcanes era inquietante por cuanto a la debilidad turca se unía la ambición austríaca, vigilada de muy cerca por Rusia, que se consideraba la protectora de los eslavos del Imperio Turco y deseaba poner el pie en los Dardanelos. El enfrentamiento austro-ruso fue evitado pues el imperio de los zares se hallaba debilitado por su derrota ante Japón y la tensión internacional decreció. Pero ese mismo año y el siguiente —1909—, también hubo fricciones entre Alemania y Francia por sus respectivos derechos sobre Marruecos.

De hecho, por tanto, la crisis financiera y económica de 1907 primero y el aumento de la tensión internacional en 1908 y 1909 después, provocaron otro cambio violento de la coyuntura que se reflejó de inmediato en el Uruguay, pero esta vez con contornos dramáticos negativos.

El aumento de la tasa de descuento del Banco de Inglaterra ([176]) y la crisis norteamericana provocaron de inmediato un retraimiento en las órdenes de compra de lana y dificultades crediticias en todas las plazas del mundo, tanto para financiar las exportaciones desde los países dependientes como para respaldar la industria en las áreas desarrolladas ([177]).

Cuando el Banco de Inglaterra aumentaba la tasa de descuento, los países dependientes empezaban a temblar. Debido al incremento del precio del dinero en Gran Bretaña *"los ex-*

tranjeros tendían a reducir sus peticiones de préstamos" y las casas de descuento en Londres tenían que limitar *"sus operaciones para evitar quedarse cortas de liquidez. Para Gran Bretaña se trataba mucho más de prestar menos al extranjero que de tomar capitales extranjeros a préstamo"*.

Este mecanismo *"actuaba en perjuicio de los países de la periferia productores de materias primas. El aumento en Londres del tipo de interés, al reducir la actividad económica y eventualmente causar una baja de precios"* incitaba a los poseedores de materias primas y de productos agropecuarios a liquidar sus existencias. *"Es bien sabido que los precios de los productos primarios fluctúan mucho más rápidamente y con una mayor dispersión que los precios de los productos manufacturados"*. Gran Bretaña, que era el primer comprador del mundo de productos agropecuarios y de materias primas, exportaba, en cambio, bienes de equipo y de consumo duradero. La política monetaria restrictiva que decidiera el Banco de Inglaterra, conducía, pues, *"a una mejora de la relación real de intercambio de Gran Bretaña al disminuir mucho más los precios de los productos importados que los precios de los productos exportados..."*.

Los países dependientes, deudores en lo financiero y productores de alimentos y materias primas, eran los que *"soportaban las consecuencias de la política de reequilibrio exterior del país económicamente dominante"* ([178]).

La descripción del historiador francés Maurice Niveau se ajusta perfectamente a nuestro caso a raíz de la crisis que analizamos.

La lana era nuestro principal rubro exportable y en la zafra de 1908 su precio alcanzó el nivel más bajo de todo el período 1905-1913. El descenso en relación a la cotización promedio de estos años fue de 27 % ([179]). A partir de 1909 la recuperación fue inmediata. Pero en 1907 y sobre todo en 1908, estancieros, comerciantes, acopiadores de campaña, barraqueros montevideanos, y hasta los exportadores extranjeros, vivieron pendientes de las noticias europeas que les podían traer la bonanza y en este caso a muchos les provocaron la ruina.

Pero los cueros secos y salados también bajaron de precio y ello incidió en el valor del ganado vacuno. Los primeros descendieron 18 % en 1907-08 en relación al valor dominante en

todo el período; los salados, un 26 %; y el novillo para saladero y frigorífico experimentó una baja de 32 % ([180]).

Se vio particularmente afectado el crédito. Nuestros bancos, inclusive el de la República, eran solidarios de la situación financiera mundial y debían fijar sus condiciones crediticias acompasadamente con sus oscilaciones, así fueran éstas perjudiciales a la nación.

La dependencia en este plano era motivada por dos razones: a) los particulares retiraban sus depósitos en oro al menor síntoma de crisis internacional porque sabían que ella provocaría el descenso en el valor de nuestra exportación, y por consiguiente la disminución de la entrada de oro al país. Perdida la confianza, el capital nacional se "embotijaba" o buscaba colocaciones muy seguras. b) Para impedir que el capital en oro depositado en nuestros bancos huyera al extranjero, era menester que nosotros también eleváramos las tasas de interés y ofreciéramos al oro el mismo beneficio que estaba recibiendo en Argentina o Brasil y mayor del que recibiría en las seguras colocaciones británicas.

En el mercado crediticio nacional regían tres tipos de interés: el cobrado por el descuento de conformes, casi siempre buenos valores del comercio fuerte de Montevideo o el interior; el cobrado por los vales, documentos que ofrecían menos seguridad de cobro, en general un punto más arriba que el anterior; y el cobrado al deudor hipotecario, dos puntos por encima del precedente y siempre el más elevado de los tres, dado que estaba vinculado estrechamente a la situación económica personal de los terratenientes.

Pues bien, estos tres tipos de interés de los que dependían todas las formas usuales del crédito en el Uruguay, sufrieron claramente el impacto negativo de la crisis de 1907 y luego tardaron hasta fines de 1909 en llegar a los valores normales del período analizado por los sucesos internacionales anteriormente expuestos.

Hemos realizado un estudio de la evolución del interés bancario cobrado sobre descuento de conformes, para detectar aquella incidencia. De enero de 1905 a setiembre de 1906, nuestros bancos cobraron un tipo promedio de 5 ¼ %; de noviembre de 1906 hasta agosto de 1908 —en lo más grave de la crisis mundial— el interés se elevó al 7 ¼ %, valor promedio, pero hubo meses en que llegó al 8 ½ %; de setiembre de

1908 a setiembre de 1909 hubo un descenso al 6 ½ % —crisis bosnia y dificultades franco-alemanas—. Recién a partir de octubre de 1909 y hasta mayo de 1911 se volvió al clásico y normal interés de 5 ½ % anual. En lo más hondo de la crisis de 1907, pues, el interés del dinero en el Uruguay había crecido en un 70 %, por lo menos ([181]).

2 — Guerras, tensión interimperial y crisis de 1913

La segunda crisis marroquí, la guerra ítalo-turca, y la tensión social en varios países europeos, todos hechos ocurridos en 1911, repercutieron desfavorablemente sobre la economía uruguaya aunque sin adquirir los contornos dramáticos que tuvieron los sucesos de 1907 y 1908.

En mayo la oposición franco-alemana en torno a las colonias africanas comenzó a agudizarse. El 1º de julio los alemanes hicieron una demostración de fuerza naval ante el puerto marroquí de Agadir y se estuvo al borde de la ruptura. Recién en noviembre un reparto de territorios africanos colonizados por ambas naciones trajo tranquilidad al concierto europeo.

Pero esa tranquilidad no fue total porque en setiembre de 1911 Italia declaró la guerra a Turquía y desembarcó tropas en Tripolitania. La paz y la derrota turca quedaron selladas finalmente en octubre de 1912 ([182]).

También 1911 asistió a un recrudecimiento de las huelgas obreras en varios países europeos y ello provocó una disminución rápida de la demanda de artículos de lana ([183]). Pero las huelgas concluyeron y los estancieros respiraron tranquilos otra vez.

Los efectos de la tensión franco-alemana y la guerra ítalo-turca, en cambio, se hicieron sentir de inmediato en el campo del crédito. De junio a noviembre de 1911 el interés cobrado por el descuento de conformes ascendió en nuestros bancos al 6,75 %, y desde diciembre de 1911 hasta noviembre de 1912 hubo un nuevo aumento que lo llevó a 7 ½ % ([184]). Naturalmente que ello se traducía en dificultades para el productor rural, el industrial y el exportador de nuestros productos.

*

*   *

De 1912 hasta agosto de 1914 (en que se inició la Primera Guerra Mundial) los imperios dominantes se vieron sacudidos por cuatro acontecimientos graves: a) la revolución china de febrero de 1912; b) las tres guerras balcánicas protagonizadas por Turquía, Serbia, Bulgaria, Grecia, Montenegro y Rumania, que de nuevo pusieron al rojo vivo la oposición austro-rusa; iniciadas en febrero de 1912 finalizaron en agosto de 1913; c) el constante aumento de la tensión franco-alemana, anglo-alemana y austro-rusa hizo que desde 1912 estos años merecieran más que otros el término con que se conoce a la carrera armamentista europea: la paz armada. En junio de 1913 Alemania proyectó elevar sus fuerzas militares y en agosto llegó la respuesta francesa aumentando de 2 a 3 años el servicio militar obligatorio; d) en parte por los hechos reseñados pero fundamentalmente por la nueva crisis norteamericana de 1913, ese año presenció dificultades financieras internacionales de importancia comparable a las de 1907.

Todos estos acontecimientos repercutieron de manera diversa en el Uruguay, pudiéndose afirmar, en apretada síntesis, que la situación financiera del Estado y la crediticia de la plaza de Montevideo fueron angustiosas, en medio de la euforia económica que provocó el alza de nuestras exportaciones en volúmenes y precios a raíz del clima bélico en los Balcanes y la carrera armamentista entre los imperios mundiales.

Las guerras balcánicas, el temor a una conflagración europea —ya inminente— y la crisis norteamericana, hicieron que el crédito mundial se restringiera. En los seis primeros meses de 1913 el mercado financiero francés experimentó una depreciación en sus títulos externos e internos de 2.417 millones de libras. El Gobierno de Francia, para defender su encaje oro, resolvió no permitir la cotización de nuevos empréstitos extranjeros. Inglaterra, para contener la avalancha de pedidos que esta medida significaría, aumentó la tasa oficial de descuento al 5 % ([185]).

Nuestro país no estaba preparado para estos rudos golpes. Los innumerables proyectos de la segunda presidencia de Batlle habían exigido un esfuerzo máximo de las finanzas estatales, y el Gobierno contaba para financiar varios de ellos (compra de navíos mercantes, Palacio de Gobierno, Institutos de Geología, de Pesca, etc.) con los empréstitos extranjeros y una re-

novación de los vencimientos de letras de tesorería en casas bancarias londinenses.

Los particulares, por su parte, habían asistido desde 1905 a una valorización nunca vista de la propiedad inmueble, hecho que paralizó muchos capitales en la compra de tierras con fines especulativos. Además, el aumento en el precio del ganado y las lanas, que fue espectacular a partir de 1912 y se acentuó en 1913, exigía a saladeristas y exportadores el manejo de cuantiosas sumas para pagar a los productores de campaña sus novillos y vellones. Más que nunca el crédito le era vital al Gobierno, al industrial de la carne y al barraquero del interior o Montevideo. En ese preciso instante el financiamiento externo se cerró, hubo que abonar las letras de tesorería cuyo pago se pensó diferir, y debió elevarse el tipo de interés o simplemente cerrarse el crédito a los particulares, para no debilitar más el stock de oro de nuestros bancos, en particular el República.

Octavio Morató calculó en agosto de 1913 que se habían ido 10 millones de pesos del país: la tercera parte del encaje metálico de los bancos, y quizás la quinta parte del metálico nacional ([186]). Muchos fueron capitales —incluso de sucursales de casas bancarias extranjeras— que buscaron en el exterior mayor seguridad y rendimiento que en nuestra plaza.

Fue precisamente la exportación de 2 millones de pesos en oro hacia Londres que tuvo que realizar el Gobierno para abonar las letras de tesorería vencidas, lo que ocasionó las grietas del edificio mal asentado ([187]). El Banco de la República vio disminuir peligrosamente sus reservas. A los 2 millones remitidos hacia Gran Bretaña se sumaron 3 millones en oro que los bancos particulares —en especial el "Comercial"— retiraron de la institución oficial convirtiendo sus billetes papel. Todos temían, y el viejo círculo orista en primer término, que el Gobierno de Batlle, tan radical en otros aspectos, entronizara el papel moneda. El pánico ganó la calle. El Directorio del Banco de la República observaba que se estaba llegando al límite legal del 40 % de encaje oro como respaldo de la emisión mayor. En esas circunstancias, el 26 de julio de 1913 envió una circular a sus clientes en la que comunicaba que había suspendido todos los créditos otorgados, y *"Para el caso en que usted sea deudor, tenga a bien, dentro de lo posible, reducir el importe de su deuda"* ([188]).

La circular, defendida por el Gobierno que creía salvar al Banco y el patrón oro, criticada por la oposición desde los diarios conservadores por anular el crédito en el momento que más se le necesitaba, demostró empero que el Gobierno no tenía propósitos papelistas y justificó la confianza que el elemento social conservador siempre depositó en la mesura del Batlle financista (aunque nunca en la del político o reformador social).

Hubo corridas y pánico en sucursales del Banco y en la casa central montevideana ([189]). Hubo también reproches de la Banca oficial a la privada por haber acudido a la conversión de los billetes retirando oro del ya debilitado encaje del República. Parecieron vivirse momentos parecidos a los de la crisis de 1890. Pero el Gobierno era otro y el país y su contexto internacional también. El círculo dueño del oro —en el que ya se contaban los más fuertes hacendados, además de sus tradicionales miembros: la banca local privada y el fuerte comercio importador— conocía y apoyaba el empeño batllista por mantener equilibrado el presupuesto estatal.

El Gobierno paralizó casi todos sus planes en materia de gasto público y con ello también algunas de sus más interesantes medidas para lograr un cambio del modelo económico tradicional. El embellecimiento de Montevideo y los palacios proyectados debían esperar, pero también la marina mercante nacional, los institutos de Geología, de Química Industrial y de Pesca.

Las dificultades financieras del Estado, la exportación de oro para pagar vencimientos de nuestra deuda externa, el cierre de los préstamos en París y el aumento de la tasa de descuento en Londres, condujeron a una importante elevación del interés cobrado por todos los bancos en el Uruguay.

El tipo cobrado sobre conformes, que se había ya elevado, como reseñáramos, a raíz de la segunda crisis marroquí y la guerra ítalo-turca en 1911 y 1912, alcanzó los niveles más altos del período entre octubre de 1912 y diciembre de 1913: 8 ¼ % anual ([190]). Esto significaba retornar a los peores momentos vividos en 1907, con una elevación del precio del dinero de más del 70 %, si consideramos como normales los tipos cobrados cuando no había dificultades externas (octubre de 1909 a mayo de 1911).

Ese mayor costo del dinero fuera y dentro del país produjo trastornos serios. A nivel oficial, el Gobierno se encontró con que, al contratar un nuevo empréstito por 9.400.000 pesos, tuvo que colocarlo al 84 % de su valor nominal cuando en 1905 el Empréstito de Conversión se había colocado a los banqueros al 90 % ([191]); que de nuevo tuviera que afectar parte de las rentas de Aduana a su pago, o sea, hipotecarlas o darlas en garantía; que debía aceptar que el sindicato prestamista eligiera el Banco donde el Estado uruguayo vertería los fondos para el pago del servicio del empréstito, eliminando así al Banco de la República de esa importante función; y que, además, al no encontrar los banqueros europeos capitales suficientes, hubiera que conformarse con algo más de la mitad de lo pedido, lo que frenó el desarrollo económico que el Gobierno deseaba para el país: colonización, marina mercante, diversos institutos ya mencionados,etc.

Decía acerca de la colonización un corresponsal de "El Siglo":

"Heroica sí la Comisión de Colonización a la que el gobierno precipitó su caída en el preciso momento en que acometía la compra de campos para colonizarlos, en circunstancias en que ese Gobierno se quedaba sin la plata necesaria!" ([192]). Al mismo tiempo "El Día" anunciaba algunas economías del Gobierno: *"El gobierno ha telegrafiado al comandante Ruette quien se trasladó a Europa con el fin de adquirir un transporte para el Estado, que suspenda la operación que se le había confiado. Por otra parte, está resuelto ya que por el Ministerio de Obras Públicas se deje sin efecto el decreto por el que se expropiaban varias hectáreas de terreno destinadas a las obras del Palacio de Gobierno"* ([193]).

Sin duda, esta crisis constituyó un freno para las innovaciones batllistas y paralizó iniciativas del Estado en el campo industrial y comercial que le hubieran abierto amplios panoramas al país.

A nivel privado, su incidencia también fue seria. Muchos industriales, productores rurales y aún comerciantes tuvieron dificultades en algunos casos insuperables para obtener crédito, y cuando lo obtenían debían pagarlo más caro que dos años antes. A raíz de la circular del Banco de la República suspendiendo el crédito, decía la Página Rural de "El Siglo" en agosto: *"Ya empiezan a llegar de campaña diversas infor-*

maciones, suspensión de concursos, fracasos de ferias, rumores graves con respecto a casas comerciales ligadas a los productores rurales..." [194]. En setiembre escribía: "*Habrá que dejar de lado la expresión de que los ganaderos no necesitan dinero; ... El capital en circulación falta en absoluto. Son muchos los que se ven "ahorcados"...*" [195]. Y en octubre: "*...la crisis del momento, habiendo restringido enormemente los créditos, pone en una situación dificilísima a muchos rurales que no encontrándose en condiciones de adquirir los reproductores que reclaman sus haciendas, se exponen a perder un año de labor...*" [196]. Hubo un cúmulo de quejas similares y cantidad de pedidos de ayuda a la banca oficial, lo que demuestra que la crisis trabó el empuje del agro.

*

* *

Pero si, como dijimos, muchos rasgos de esta crisis hicieron temer a los contemporáneos que se reprodujera la de 1890, no sólo el Gobierno era distinto sino que se daba la aparente anomalía de que las dificultades financieras coincidieran con un brusco ascenso en el precio de nuestros principales rubros exportables. Su causa profunda: el clima de tensión que toda Europa comenzó a vivir en 1913 y que culminaría en agosto de 1914.

Los contemporáneos se dieron cuenta de que las dificultades financieras no eran reflejo de una depresión económica nacional; al contrario, decía el banquero Luis Supervielle: "*Todos nuestros productos... vienen aumentados en su precio este año... Las lanas en suba y fuertemente demandadas por los mercados europeos ... los cueros y las carnes, firmes hoy más que nunca en sus precios de suba; la misma cosecha de cereales... son rubros que acreditan nuestra vida económica, nuestro próximo "levante" financiero...*" [197]. "El Día", por su parte, diferenciaba claramente el problema financiero de la realidad económica: "*...la cuestión planteada es una cuestión monetaria, que tiene relación con el encarecimiento de los medios de circulación, a causa de la exportación de oro y no una cuestión económica general, que derive de un estado enfermizo de los negocios o de la producción*" [198].

Las pruebas estaban en el aumento de las exportaciones y en cotizaciones tan elevadas como el país nunca había conocido.

La carne conservada, típico consumo de ejércitos y marinas, fue exportada entre 1906 y 1912 a un promedio anual de 2.620.000 kilos; en 1913 y 1914 ese promedio se duplicó alcanzando a 5.432.000 k. Se puede suponer que los Imperios Centrales (Alemania, Austria-Hungría), ante el sombrío panorama internacional, empezaron a comprar en gran escala para iniciar la guerra con los más elevados stocks posibles de materias primas y alimentos ([199]).

La venta de cueros salados a Alemania fluctuó de un 14 % a un 25 % entre 1905 y 1910, promediando el 21 % de la producción total uruguaya. Entre 1911 y 1913 el promedio se elevó a 27 %. Alemania pasó en ese trienio a ser el segundo comprador de cueros salados del Uruguay, desplazando a Francia de ese puesto. Bélgica, que siguió siendo el primero, seguramente redistribuía desde Amberes sus compras hacia Francia y Alemania, como lo había hecho siempre ([200]).

También aumentó Alemania sus compras de cueros secos. De un promedio de 11 % entre 1905 y 1910, pasó al 16 % entre 1911 y 1913. De nuevo esta nación alcanzó el segundo puesto entre nuestros clientes desplazando de ese lugar a Italia, especialmente en 1913 ([201]).

Con la lana sucedieron hechos más espectaculares todavía. Las compras alemanas absorbieron el 20 % del total exportado por Uruguay entre 1905 y 1910. En el trienio 1911-1913 ese porcentaje se elevó al 26. Austria-Hungría, que nunca había comprado volúmenes significativos, comenzó a hacerlo a partir de 1911 y promedió en el trienio 1911-13 el 4 %. Francia, que había sido siempre nuestro primer cliente, fue desplazada de esa situación en 1912 por los Imperios Centrales y en 1913 por la sola Alemania ([202]).

Toda esta demanda, como es natural, se reflejó en los precios. Los cueros vacunos salados se cotizaron en 1912 y 1913 un 20 % por encima del valor promedio de todo el período; los cueros vacunos secos, un 33 % en más, que llegó al 46 % si lo comparamos con el precio promedio de los años 1905-11; la lana aumentó en 1913 un 11 % en relación al valor promedio de todo el período, y un 14 % si tomamos en cuenta la cotización promedio en 1905-12 ([203]).

Aunque otras causas de mayor importancia influyeron en la cotización del ganado (la lucha inter-frigorífica y la apertura del Frigorífico Montevideo en 1912), ésta también reflejó el aumento del precio de los cueros. De 1912 a 1914 (dato de enero, previo a la guerra) los novillos se vendieron 48 % más caros en relación al precio promedio vigente en todo el período 1905-1914 ([204]).

La angustia provocada por las dificultades financieras no podía mantenerse ante este ritmo de ventas. La crisis de 1890 era sólo un mal recuerdo. La situación internacional creaba el enrarecimiento del crédito, pero a la vez nos enriquecía pagándonos como nunca se había visto antes nuestros cueros, lana y carnes.

Capítulo IV
Dependencia financiera

1 — Balanza comercial, empréstitos e inversiones extranjeras

Como ya lo hemos expuesto, a partir de 1891 la balanza comercial —si confiamos en los valores de aforo, muy por debajo de los reales en el caso de las exportaciones— fue ampliamente favorable al país. De 1891 a 1904, 14 años, el saldo favorable acumulado fue de 117 millones de pesos, es decir, un promedio anual de $ 8.350.000. De 1905 a 1913, 9 años, el saldo favorable alcanzó los 23 millones de pesos, o sea un promedio anual de $ 2.600.000.

La disminución provocó recelos entre los financistas contemporáneos —los más destacados en este análisis fueron Martín C. Martínez y José Serrato—, tanto más cuanto que de 1905 a 1907 los valores oficiales de la importación y la exportación se equilibraron o mostraron una leve balanza desfavorable, como sucedió en 1907. En 1908 y 1909 los saldos fueron de nuevo positivos al país, pero en 1910, 1911 y 1912 fueron equilibrados o levemente negativos. Recién en 1913 el amplio y favorable balance comercial dio el saldo positivo del período ([205]).

Naturalmente que estas cifras son discutibles y fueron ya puestas en tela de juicio por los contemporáneos. Todos ellos estaban acordes en que los valores de aforo de la exportación eran ridículamente bajos, y por ello el Gobierno los corrigió parcialmente en 1912 y casi totalmente en 1913. Pero también todos señalaron con temor la tendencia a balanzas equilibradas o sólo levemente favorables. Este era un lujo que el país no podía permitirse por ser a la vez deudor del extranjero y tener que abonar los intereses de sus empréstitos y los dividendos de las inversiones. Para lograr el equilibrio en la

balanza de pagos las exportaciones debían siempre superar con amplitud a las importaciones. El saldo tenía destinatario fijo: el pago de la deuda externa.

Al ascender a la presidencia Batlle y Ordóñez en 1903, casi todo el monto de la deuda del Estado uruguayo con la plaza de Londres se debía a los gastos provocados por nuestras guerras civiles y a la especulación que con los títulos de la deuda interna hiciera el círculo orista, es decir, el capital local de origen mercantil.

Concluida la contienda de 1904, el nuevo equipo dirigente afianzó el poder del Gobierno central y cortó las maniobras especulativas. Ya no era necesario recurrir a empréstitos para estos fines.

Pero, en el sentir del nuevo gobierno, para fortalecer a la nación se imponía un cambio del modelo económico prevaleciente. Las exportaciones debían incrementarse en calidad y volumen, y las importaciones disminuir. Ello se lograría perfeccionando la ganadería, diversificando la producción de la campaña, e industrializando al país. Además, y en la concepción batllista lo que sigue fue tan sustancial como lo ya expuesto, debía crearse una auténtica democracia política que se basara en la equidad social y en la cultura extendida a todos los habitantes de la nación.

Todos estos proyectos eran costosos y requerían capitales. El Gobierno, ¿podía llamar en su auxilio al capital local? Aparentemente sí. Nos habían apodado "la Francia sudamericana" y se calculó que poseíamos entre 40 y 50 millones de pesos oro de reserva, en bancos o "embotijados" en las cajas fuertes de los particulares.

Sin embargo, el capital local no se presentó. ¿Acaso no era tan fuerte como los contemporáneos lo describían?, o, variando el enfoque, ¿su incapacidad era más psicológica que económica? Replantearemos el tema en el tomo siguiente, pero desde ya cabe apuntar que siendo notoria su reticencia a emplearse en esfuerzos que implicaran ciertos riesgos —por cortedad financiera o por conservadorismo fruto de una escala de valores casi preburguesa— no le quedó al gobierno otro camino que el de atraer más capitales extranjeros.

Esa salida significaría mayor endeudamiento y dependencia, pero estos riesgos se evitarían —pensaron algunos gobernantes— vigilando cuidadosamente las inversiones extranje-

ras y utilizándolas sólo con fines reproductivos que sirviesen para diversificar y aumentar nuestra producción, incluyendo los rubros exportables, lo que nos permitiría pagarle a ese capital las utilidades que ansiaba extraer.

Incluso no es errado suponer que el batllismo, al contraer empréstitos, buscara colocar al capital local en la situación de concurrir forzado a pagar parcialmente el desarrollo del país, ya que en cierta medida él financiaba el presupuesto nacional y por ende contribuía a abonar los intereses y dividendos que cobraba el extranjero. Por lo menos así lo sintieron las llamadas clases conservadoras, quienes por intermedio de sus voceros en la prensa y el parlamento casi siempre criticaron las sucesivas deudas que el Estado batllista contrajo, viendo en ellas un camino de "peligrosa facilidad" para hacer reformas que consideraban prescindibles en la mayoría de los casos.

Según José Serrato, el teórico de las finanzas que más influyó sobre el Jefe del partido gobernante, endeudarse con el extranjero no era un riesgo si se cumplían estas condiciones: a) uso productivo y "honorable" de los empréstitos; b) largo plazo para su amortización, tan largo como el prestamista lo admitiera, pues la nación no tenía mayor interés en saldar sus deudas sino en que éstas resultaran anualmente lo menos gravosas posible. El ideal era pagar el interés y amortizar lo menos que se pudiera; c) recepción benévola pero vigilante del inversionista extranjero para que éste desarrollara fuentes productivas que el capital nacional por tímido —o escaso— no estaba dispuesto a apoyar.

Así, la balanza comercial escasamente favorable del período o, —para no exagerar, pues los valores de aforo sólo servían de aproximación a la verdad— menos auspiciosa que en los años precedentes (1891-1904), podría cambiar de signo recurriendo a entradas de oro fruto de la contratación de empréstitos o de nuevas inversiones.

El Empréstico de Conversión al 5 % de 1905 por pesos 32.488.300; el de Obras Públicas al 5 % de 1909, por 6 millones de pesos; y el Empréstito 5 % de 1914 por $ 9.400.000, fueron los más importantes proyectados en este período ([206]).

En el primer caso se trató de convertir nuestra deuda interna en externa buscando un descenso del interés abonado por el Estado, así como también disminuir *"la tensión del mercado monetario de Montevideo, provocada por las suce-*

sivas emisiones de títulos autorizadas por el Poder Ejecutivo..." ([207]). Ello fue posible gracias a la confianza que tuvo el capital extranjero en el nuevo orden político. No todo el oro, sin embargo, se destinó a la conversión. De los 32 millones, 10 estuvieron destinados a proseguir la construcción del Puerto de Montevideo y a obras de vialidad en la campaña.

La conversión de la deuda interna en externa tuvo a su vez dos finalidades: a) impulsar al capital local a que buscara colocaciones en el campo de la industria y la modernización agropecuaria y no en el financiamiento del Estado; b) liberar al Estado de los altos intereses y la especulación a que lo sometía el círculo orista.

El Empréstito por 6 millones de pesos de 1909 —el más discutido por los contemporáneos a raíz de la finalidad aparentemente dispendiosa de ciertos objetivos— sería utilizado en el saneamiento de las ciudades del interior, la vialidad, y edificios públicos como los proyectados palacios de Gobierno y Legislativo.

El Empréstito por $ 9.400.000 de 1914 —que no pudo colocarse en Europa sino parcialmente dada la crítica situación financiera mundial— debía servir para adquirir el Banco Hipotecario a sus accionistas —nueva liberación de capital local para que sirviese a la producción y no a la especulación—, aumentar el capital del Banco de la República, comprar transportes marítimos que nos librasen de la sangría de los fletes, instalar los Institutos de Geología y de Pesca en procura de sentar las bases de una industrialización activa, y expropiar terrenos en los actuales parques Rodó y Batlle y Ordóñez.

A estas tres grandes operaciones de crédito extranjero debían agregarse: a) las cédulas hipotecarias garantizadas por el Gobierno y vendidas en las plazas europeas por un monto aproximado a los 5 millones de pesos; y b) las letras de tesorería colocadas por una cantidad similar a la anterior.

El diario gubernamental "El Día" calculó a principios de 1913 que "*...durante los últimos 8 años el país incorporó a su vida activa la respetable suma de 30 millones de pesos, por lo menos, independientemente de los capitales incluidos en la importación comercial*" ([208]).

Finalmente, hubo en este período importantes inversiones extranjeras en el campo de los servicios públicos y la in-

dustria, la actividad que deseaba el partido de gobierno que el capital local asumiera. En 1906, compañías de origen británico y alemán electrificaron los tranvías de Montevideo; en 1912 hizo su primera aparición el capital estadounidense invirtiendo unos 2 millones de pesos en el Frigorífico Montevideo. Un tanto contradictoriamente con sus críticas al capital británico establecido, el batllismo impulsó a éste a invertir más fondos en la extensión de los ferrocarriles. La razón de esa contradicción parece encontrarse tanto en la renuencia del capital local, como en la imperiosa necesidad gubernamental de controlar todo el país mediante la modernización de las comunicaciones. En 1909 fue inaugurada la línea a Melo, en 1910 a Fray Bentos y a Maldonado y en 1911 a Treinta y Tres, en total un aumento del 28 % sobre la red existente en 1903.

*

* *

Las inversiones británicas eran las más importantes, siendo su situación en el Uruguay un mero síntoma de su enorme peso en el mundo entero. Los ingleses dedicaban cada vez mayor parte de su capital a la exportación: en 1880 colocaron el 13 %, en 1914 el 17 %. Resultaban todavía más interesantes los dividendos que esas colocaciones lograban. Mientras las inversiones crecieron 79 % entre 1880 y 1914, el interés de los capitales invertidos subió 333 %. En 1880 esos intereses contribuían con el 4 % al ingreso global del Imperio; en 1914 lo hacían con el 9 %.

La corriente era impetuosa e ininterrumpida: las inversiones británicas que se hacían a un ritmo de 850 millones de dólares entre 1906 y 1913, alcanzaron los 1.000 millones anuales entre 1910 y 1914.

Por ello el Reino Unido podía mantener una balanza comercial deficitaria y una económica excedentaria. No preocupaba que las importaciones superaran a las exportaciones, mientras entrara oro por concepto de intereses y dividendos de las colocaciones en el extranjero. En 1913, por ejemplo, mientras el déficit de la balanza comercial —mercancías— fue de 3.600 millones de francos oro, los ingresos de los capitales colocados en el extranjero dieron 5.000 millones de francos oro ([200]).

El Imperio era el reverso del Uruguay.

Los datos de las inversiones británicas en nuestro país no son firmes pero permiten una aproximación más cualitativa que cuantitativa a la verdad. En 1909, "The Economist" de Londres, las estimó en 25 millones de libras, un 0,82 % de la inversión total del Imperio en el mundo según el mismo periódico ([210]). Otras fuentes parecen más confiables. Para 1913, el historiador J. Fred Rippy las calculó en £ 46 millones ([211]), y para 1914, Eduardo Acevedo, basándose en datos del gobierno uruguayo, estimó £ 58,4 millones ([212]).

En el cuadro general de las inversiones británicas en América Latina hacia 1913, el Uruguay ocupaba el quinto lugar, detrás de Argentina, Brasil, Méjico y Chile, y se hallaba muy por encima de Perú, Cuba y las demás repúblicas latinoamericanas. Para esa fecha absorbía el 1 % del total de la inversión británica en el mundo ([213]).

Lo que para el Imperio podía resultar deleznable, para nuestro país tenía una inmensa significación económica. Suponiendo un valor aproximado a £ 50 millones, esas inversiones equivalían a 4 años de exportaciones, si consideramos la más alta en valor y volumen del período analizado: 1913.

Para demostrar su decisiva influencia entre nosotros nada mejor que un cuadro comparativo con las inversiones inglesas en la Argentina y la India, dos de las naciones que poseían las más cuantiosas.

INVERSIONES BRITANICAS ([214])

	Uruguay	Argentina	India
Libras invertidas por km2.	847,4	127,8	111
Libras invertidas por habitante	33,3	45,3	1,5

Por km. cuadrado, el monto de las inversiones británicas era 7 veces mayor en el Uruguay que en la India (primera nación del mundo en recibir capital británico) y casi 7 veces mayor que en la Argentina (que ocupaba el quinto lugar mundial). Por habitante, Uruguay recibió una inversión británica 22 veces mayor que la de la India y sólo ¼ menor que la realizada en Argentina.

*

*   *

También gravitaban las inversiones alemanas (que no podemos cuantificar) y las francesas sobre las que sí existen datos aceptables. Estimadas a fines de 1913 en 200 millones de francos, esta cifra le hacía ocupar al Uruguay también el quinto lugar en América Latina, precedido en este caso por Brasil, Méjico, Argentina y Chile, pero poseyendo el doble que la vieja colonia gala de Haití y el cuádruple que Perú. Esos 200 millones de francos equivalían a la mitad de las exportaciones del país en su mejor año: 1913 ([215]).

*

* *

El recurso al capital extranjero era peligroso, aunque tal vez imposible de evitar. La dependencia del financiamiento externo para construir ferrocarriles, carreteras, frigoríficos, etc., sería a la larga fatal si con ese financiamiento el país no modificaba el esquema agro-exportador, tan frágil y sensible a la coyuntura internacional. Empréstitos e inversiones tendrían que ser abonados en forma de intereses y dividendos que vivificarían al prestamista en la misma medida en que debilitarían al deudor, si el deudor no lograba independizarse con tales apoyos.

Lo recordó en 1909 el senador Juan Campisteguy desde posiciones coloradas. Refiriéndose a la buena situación económica del país, se preguntó: *"¿Puede prolongarse... esta situación, dados los términos en que yo la planteo? Contesto afirmativamente... si el capital extranjero sigue prestándonos su concurso, habilitándonos para mantener en constante actividad a los millares de personas que hoy están ocupadas en las obras que se construyen por cuenta del Estado; pero por eso mismo no debemos olvidar que el crédito público... tiene un límite marcado por las garantías que se ofrecen a los prestamistas... que esas garantías y esa confianza disminuyen cuando aumenta el Debe de una nación y su Haber permanece estacionado"* ([216]).

La prosperidad dependía en última instancia del mantenimiento de dos supuestos: que la fuente de los capitales siguiera manando, y que con ellos modificáramos nuestra economía al grado de no necesitar recurrir más al extranjero.

Sobre el primer supuesto no teníamos ni la más remota posibilidad de control, como lo demostró dramáticamente la crisis de 1913. Y sobre el segundo creemos que el peso de la estructura económico-social tradicional era demasiado grande como para que, incluso un movimiento político tan dinámico como el batllismo, pudiera moverla.

2 — La balanza económica y la sangría del oro

A principios de 1913 "El Día" calculó que en los 8 años transcurridos entre 1905 y 1912 el país había enviado oro al exterior por valor de unos 58 millones de pesos, así distribuidos: 34 millones por el servicio de las viejas y nuevas deudas públicas emitidas en las plazas de Londres, París y los Países Bajos, y 24 millones por las utilidades de las empresas extranjeras: ferrocarriles, bancos, aguas corrientes, gas, seguros, tranvías, fábrica de carne Liebig, sociedades anónimas rurales. El diario decía no poder estimar siquiera "otras salidas de capital...". Por tanto, esto significaba como mínimo la remesa anual de unos 7 u 8 millones de pesos ([217]).

Según los datos proporcionados por ésta y otras fuentes, hemos confeccionado el siguiente cuadro ([218]):

ESTIMACION DE LA BALANZA ECONOMICA ENTRE 1905 Y 1912 ([219])

ENTRADAS		
1) Exportaciones estimadas a valor real, de 1905 a 1912		$ 381 millones
2) Préstamos del extranjero (Londres, París y Países Bajos): realizados al Estado entre 1905 y 1912; colocación de cédulas hipotecarias		" 30 millones
3) Inversiones extranjeras en ferrocarriles, tranvías y frigoríficos.		
ferrocarriles: 600 kms. a £ 5.000	$ 14.100.000	
tranvías	" 3.000.000	
Frigorífico Montevideo	" 2.000.000	
Frigorífica Uruguaya	" 1.400.000	" 20,5 millones
		$ 431,5 millones

SALIDAS

1) Importaciones, de 1905 a 1912	$ 313 millones
2) Servicio de la deuda externa	" 30,5 millones
3) Importación de deuda pública	" 3,5 millones
4) Dividendos de empresas extranjeras	" 24 millones
5) Venta de estancias de sociedades británicas en Colonia y Soriano (220)	" 5 millones
	$ 376 millones

Saldo favorable: $ 55,5 millones, es decir, 7 millones anuales de pesos.

Este cuadro demuestra que aún en el caso de que aceptáramos las remesas al exterior señaladas por "El Día", que el mismo diario estimó inferiores a las reales, ellas constituyeron una masa más importante que la que entró por concepto de préstamos al Estado e inversiones en el área privada. Comparando ambos conceptos, existía un desnivel de 12,5 millones que debió ser compensado —y lo fue— por el saldo favorable de la balanza comercial —mercancías— estimado en 68 millones de pesos.

Según los voceros de la oposición política, los cálculos del diario gubernamental pecaban por optimistas. En 1911, "El Siglo" observó que el Uruguay enviaba anualmente a Europa 12 millones de pesos para abonar el servicio de la deuda externa, la garantía estatal concedida a las empresas ferroviarias británicas, y los dividendos de las diversas compañías extranjeras. En 1913 el mismo diario hizo un cálculo más prolijo, sobre el que basaremos el cuadro que sigue, estimando la salida anual por todos estos conceptos en 15 millones de pesos.

Hemos ampliado este cuadro para que incluya los años inmediatamente anteriores a la crisis de 1913 y pueda servir de explicación a la misma:

ESTIMACION DE LA BALANZA ECONOMICA ENTRE 1910 y 1912 (221)

ENTRADAS

1) Exportaciones estimadas a valor real, de 1910 a 1912		$ 159 millones
2) Inversiones extranjeras:		
ferrocarriles de 1910-12: 400 kms. a £ 5.000	$ 9 millones	
frigoríficos, según detalle cuadro anterior: ..	$ 3,4 millones	" 12,4 millones
		$ 171,4 millones

SALIDAS

1) Importaciones, de 1910 a 1912	$ 136 millones
2) Servicio de deuda y dividendos de empresas extranjeras (15 millones por año)	$ 45 millones
	$ 181 millones

Déficit: 9,6 millones de pesos

Esta cifra se confirma si recordamos que Octavio Morató calculó desde "El Día" que los bancos habían visto disminuir sus reservas oro en 1913 de 30 a 20 millones de pesos.

Las causas del déficit provienen de la conjugación de dos factores:

a) la disminución del saldo favorable de la balanza comercial ante el consumo acrecentado. Mientras ese saldo de 1905 a 1909 fue de 9 millones anuales, de 1910 a 1912 fue de sólo $ 7,6, o sea un descenso de 15,5 %.

b) El pago al capital extranjero por dividendos e intereses de la deuda pública no se vio compensado por las inversiones. El desnivel fue de $ 32,6 millones, es decir, de unos $ 10,8 millones por año.

"El Siglo" describió esta situación en los siguientes términos: *"Desde hace algunos años... ha sido posible notar que los saldos favorables de la balanza comercial eran pequeños, aún después de corregirse los valores de la exportación... Ese saldo favorable para el país... no alcanzaba, empero, para cubrir las otras obligaciones que tenemos respecto del exterior, entre ellas los pesados servicios de la deuda pública, y los intereses del inmenso capital extraño que está incorporado a nuestra organización productora. Si el saldo de la balanza comercial nos era, pues, favorable, la liquidación de la balanza económica resultaba contraria al país y nos constituía en deudores del extranjero... El vacío se llenaba con la contínua emisión de empréstitos externos, y por la ininterrumpida afluencia de los capitales que venían a redituar en nuestro suelo. Esa posición... se perdió en los últimos tiempos. La dificultad de colocar nuevos empréstitos en el exterior y el retraimiento del capital europeo... no hizo posible detener por más tiempo la corriente exportadora de numerario..."* ([222]).

Aunque en el razonamiento del editorialista se deslizaban reproches al nuevo equipo gobernante por haber llenado "el vacío por la contínua emisión de empréstitos externos...", no se desconocía que el núcleo del problema residía en la "dificultad de colocar nuevos empréstitos en el exterior y el retraimiento del capital europeo...". Al cegarse la fuente de aprovisionamiento por la crisis mundial de 1913, el país quedó solamente con sus exportaciones para hacer frente a: 1) el pago de las importaciones, inversiones y empréstitos extranjeros; 2) la modernización y el cambio del modelo económico tradicional. La Primera Guerra Mundial nos permitiría capear temporalmente la primera de estas dificultades, pero pronto terminaría la ilusión.

¿Qué porcentaje de las exportaciones debía dedicar la nación a pagar los intereses de la deuda pública y los dividendos de las empresas extranjeras? Si tomamos por base la estimación que parece más realista, la de "El Siglo", llegamos a la conclusión de que en 1910 estos pagos nos costaron 30,6 % de lo exportado; en 1911, 29,4 %; en 1912, 25,4 %; y en 1913, 21,9 %.

La incidencia decreciente se debió al aumento del valor y volumen de las exportaciones, pero sobre todo al incremento del valor. Este dependía de la cotización internacional. Nuestra prosperidad venía de afuera y era, en consecuencia, frágil.

"El progreso" se basaba en "sostenidos incrementos de las exportaciones" y "renovados créditos" del exterior. En 1913 los créditos fallaron y la crisis financiera se instaló, impidiéndole al batllismo continuar con su impulso reformista. Las exportaciones, en cambio, se intensificaron ante el momento excepcional que se vivió luego de 1914 con la Primera Guerra Mundial. ¿Y cuando ese impulso tan peculiar desapareciera?

Pues... "el golpe fue sensacional", como han escrito dos historiadores argentinos en relación a la situación de su país, afirmación que podemos extender a nuestro propia historia (*).

(*) E. Gallo y R. Cortés Conde, en el tomo 5º de la Historia Argentina de la Editorial Paidós: "La República Conservadora", sostienen para su país un criterio similar al que hemos expuesto. La debilidad económica argentina se basaba

Más sensacional todavía fue el golpe en el caso uruguayo, ya que el batllismo había creído que la afluencia de capitales, detenida en 1913, tenía como destino final la diversificación de la economía y el afianzamiento de la democracia política.

---

en su dependencia del mercado internacional: el peso de la deuda externa sólo podía soportarse aumentando las exportaciones o consiguiendo nuevos préstamos extranjeros; si alguno de los dos rubros fallaba, sobrevenía la crisis (véanse páginas 139, 140, 142-43, 147, 148).

Es también interesante recoger la opinión del historiador peruano Heraclio Bonilla sobre la situación de su país en la misma época. Ella confirma nuestra convicción de que la fragilidad y la dependencia de los países periféricos respecto a los imperios tenía diversos puntos de contacto: **"Primero, una balanza comercial favorable al Perú a través de gran parte del siglo XIX. Segundo, una tendencia concordante entre los movimientos de exportación e importación... Ambos procesos no son en manera alguna sorprendentes. Al contrario, uno de los rasgos más significativos de las economías dependientes es precisamente el de presentar una balanza comercial favorable respecto de las economías metropolitanas. El verdadero problema de las relaciones asimétricas entre metrópolis y colonias no reside pues aquí. Más bien, en el hecho de que a través de una balanza de pagos extremadamente favorable a las metrópolis, éstas no sólo compensan su déficit comercial, sino que captan una alta proporción de los excedentes económicos producidos por las economías periféricas"** (223).

Capítulo V
Dependencia de las pautas europeas de consumo

1 — Las modificaciones impuestas por el mercado exterior a la ganadería bovina

El gran cambio que el vacuno criollo venía experimentando desde hacía ya 50 años fue desde sus comienzos una respuesta a la demanda británica de carnes. Ahora que esa demanda se ampliaba ante el aumento del consumo europeo, a la vez que Estados Unidos tendía a desaparecer como el más fuerte proveedor del mercado inglés, nuestros hacendados oían el insistente reclamo con mucha atención pues se usaba un argumento de singular peso: el precio. La desaparición gradual del tasajo, el saladero y el vacuno criollo sustituidos por la carne refrigerada, el frigorífico y el vacuno mestizo que precisamente aconteció entre 1912 y 1914, fue nuestra respuesta a la imperiosa exigencia proveniente del exterior, que triunfó con el mejor de los argumentos: el económico.

Lo vieron con claridad los protagonistas del proceso. Editorializaba "El Día" en 1909: *"Es ridículo pretender que el gusto de los consumidores del Viejo Mundo se adapte a nuestros primitivos procedimientos industriales. No son ellos los que deben adaptarse a nuestras industrias, sino nuestras industrias las que deben adaptarse a sus gustos..."* (224).

En el mismo año "El Siglo" presentaba todavía un panorama más amplio, pues según el articulista cada cambio importante en el mundo rural lo había gestado el mercado mundial con sus cotizaciones: *"La reforma de las razas en el país ha obedecido a causas económicas. Las razas han empezado a entrar por el "sentido" del bolsillo. Empezamos por el ganado lanar para continuar por el vacuno, el porcino y las aves. La lana fue primero al mercado del exterior y de allí*

vino la grita por su reforma. Los precios elevados en los mercados extranjeros de los ganados mejorados, y los precios de las buenas lanas, abrió los ojos a los hombres del Río de la Plata y la importación de vacunos precedió a la exportación de esa especie a aquellos mercados" ([225]).

Los mismos ingleses señalaban el camino. En sus "Consejos a los criadores y exportadores", el "South American Journal", de Londres, establecía las condiciones necesarias para que los rioplatenses pudieran mandar corderos, en este caso, al mercado inglés: *"Para que el Río de la Plata pueda enviar un artículo semejante, el público inglés lo pide de mucha carne y de primera clase, con un peso de 35 a 40 libras y de tres a cuatro meses de edad; es necesario, absolutamente indispensable, mejor dicho, no sólo que los criadores argentinos produzcan el tipo de cordero conveniente, sino también que engorden debidamente al animal. ...El gran comercio de corderos no habría valido nunca nada a Nueva Zelandia si no se hubiera recurrido al engorde artificial; y, para sacar a esta industria todo el provecho que ofrece, los criadores argentinos deberían dejar de atenerse simplemente a los pastos naturales"* ([226]).

Los estancieros eran tan conscientes de que el cambio nos era impuesto como los periodistas o políticos avezados. Escribía uno de ellos en la Revista de la Asociación Rural comentando las características del dócil novillo mestizo Hereford o Shorthorn: *"...pasa la vida de un cerdo encerrado, y es mejor porque el carnicero es hoy el hombre que tenemos que satisfacer"* ([227]) (*).

*

* *

(*) La adaptación al menor cambio en el gusto del público inglés se refleja bien en estos dos ejemplos: "La tendencia del peso favorito del ovino a bajar contínuamente es debida a la insistente demanda de las clases bajas para la variación en su mesa. Los trozos pequeños se venden primero porque la esposa del artesano o agricultor inglés no es hábil para hacer platos sabrosos con carne congolada" (228). El segundo ejemplo tiene relación con la satisfacción de la necesidad alimenticia de una minoría religiosa británica, la comundad judía. Tan temprano como en 1910 "...se iniciaron gestiones con un frigorífico argentino que se dispuso a preparar carnes conforme al rito de los israelitas, y cuya primera remesa acaba de llegar a Londres, acompañada de un certificado del rabino de Buenos Aires, que declara la carne enviada en condiciones apropiadas para el consumo de los israelitas ortodoxos..." (229).

Pero los europeos no sólo exigían calidad, sino también controles sanitarios. El país los aceptó y adoptó.

Era necesario que personal veterinario competente y que dependiera del Gobierno central —y no de la municipalidad de Montevideo pues con ello se perdía seriedad ante los mercados consumidores— inspeccionara el ganado en pie y las carnes congeladas que se exportaban a Europa.

La Asociación Rural ya había advertido al Gobierno en 1908 que: *"Casi toda la carne que se exporta a los mercados consumidores, es inspeccionada por el servicio veterinario del gobierno del país, y lleva una marca o sello que garantiza que la carne procede de animales sanos. La carne exportada por nuestro país debe ser inspeccionada y llevar un certificado análogo, a fin de que pueda competir con la carne de otros países"* ([230]).

La primera medida al respecto la tomó el Poder Ejecutivo en abril de 1908 al decretar la instalación de bañaderos oficiales en todos los puertos de la República por donde se exportase ganado vacuno y en la Tablada de Montevideo ([231]). Pero tanto el Presidente Williman como su Ministro Antonio Cabral tenían en vista un plan más ambicioso: la creación de la Policía Sanitaria de los Animales. Se concretó en un proyecto de ley enviado a las Cámaras en julio de 1908, en cuyos considerandos se decía que para exportar ganado en pie al mercado continental europeo, el más difícil por sus trabas de toda índole, era *"...absolutamente indispensable adoptar una medida previa y esa medida no es otra que promulgar una buena ley de Policía Sanitaria de los Animales"*. Con ella se destruiría el principal argumento de los "partidos. agrarios" europeos para obstaculizar el ingreso de carne americana: sus condiciones sanitarias, y la necesidad de defender la salud pública (*).

(*) El proyecto de ley era minucioso, buscando legalizar y ampliar una serie de disposiciones sueltas que el Estado había venido aplicando desde 1899. Sometido al juicio de la Asociación Rural e incorporadas sus sugerencias, se facilitaba así su aceptación por parte de los ganaderos. Estipulando las enfermedades que darían lugar a la aplicación de las medidas sanitarias (rabia, carbunclo, tuberculosis, tristeza, sarna, aftosa, etc.), disponía multas para quien no denunciara la afección y el aislamiento de la propiedad o zona infectada. Habría indemnización por el sacrificio de los animales enfermos, sguiendo el principio liberal de la ley inglesa.

En 1910 la ley fue aprobada por las Cámaras ante el beneplácito de los hacendados. En la página rural de "El Siglo" se escribió que ella "...*significa un progreso para garantir la salud de los ganados, en bien de la ganadería nacional y de nuestra exportación, que exige una inspección eficaz de las carnes para asegurar sus mercados en el extranjero...*" ([233]).

Pero también los británicos exigían la inspección sanitaria. Ya en 1908 había estallado un escándalo en Inglaterra a raíz de una compra de carnes hechas por el Almirantazgo que no llevaban certificado ni etiqueta alguna de inspección sanitaria, y resultaron ser uruguayas ([234]). Esto también impulsó la aprobación de la ley antedicha, y a pesar de su puesta en vigencia, empezaron a llegar al país las primeras inspecciones sanitarias extranjeras como prueba de que no se confiaba mucho en nuestros controles, y de que, en la materia, los Gobiernos británico y estadounidense estaban dispuestos a ejercer una estricta vigilancia.

En abril de 1911, nuestra prensa informó acerca de lo que tal vez sea la primera "misión sanitaria inglesa" en gira de inspección. Se trataba del capitán Walter R. P. Law, quien visitó varios establecimientos de carne para informar de su estado al Gobierno inglés, previo a la posible compra de fuertes partidas de carne conservada para abastecer a su ejército ([235]). En 1913, el Ministro de Industrias, José Ramasso, daba cuenta de la llegada de la segunda, que investía ya carácter oficial, integrada por el jefe del servicio sanitario de Londres y el de la Oficina de Industria Animal de Washington. Visitaron los frigoríficos porque sus respectivos gobiernos "*han querido tener por el informe de sus propios técnicos, la seguridad de que el Gobierno ejerce en los establecimientos*

---

que lo establecía para que no fuera resistida su aplicación. A medida que se recibieran los primeros egresados de la Escuela de Veterinaria el servicio se iría ampliando, pero en el momento se establecería inspección veterinaria permanente en tabladas, mataderos, puertos, fronteras, bañaderos, saladeros, frigoríficos, etc. Para contribuir al sostenimiento de la Oficina de Policía Sanitaria de los animales que se creaba por esta ley, se establecía un impuesto de $ 0,07 por vacuno y de $ 0,04 por ovino destinado a la exportación o al consumo; dicha Oficina dependería directamente del Ministerio de Industrias, Trabajo e Instrucción Pública teniendo así un carácter nacional y no municipal (232).

productores una prolija inspección veterinaria, que sea garantía eficiente de la salubridad de la carne y demás productos de origen animal que se destinan a la exportación" ([236]).

*

* *

El país, pues, se adaptaba a las exigencias del mercado mundial, pero debemos advertir, como lo hiciéramos en los tomos precedentes, que lo hacía con cierta parsimonia, conservando su "estilo", fruto de la combinación de dos factores: sus características ecológicas y la psicología hostil al cambio de nuestros hacendados.

Los ingleses —que viven en climas fríos— preferían el ganado mestizo derivado del Shorthorn "por tener mayor cantidad de grasas mezcladas con la carne —tipo marbré— y por lo tanto un alto rendimiento en calorías". El Hereford, en cambio, daba una carne mejor apreciada en los países de climas templados o poco fríos, "por su menor cantidad y especial disposición de las grasas" ([237]).

Nosotros nos empeñamos en la cría del Hereford y sin embargo, el gran mercado para las carnes uruguayas fue Gran Bretaña. Se argumentaba que "aún cuando esta carne es menos gorda y no tan perfeccionada, en cambio se la aprecia mucho allí por su superior sabrosidad" ([238]). Pero "la sabrosidad" tan elogiada no podía ocultar nuestras deficiencias en relación al gusto y a lo que podríamos llamar "necesidad" británica por las grasas.

¿Por qué la nación no había aceptado el Shorthorn como lo hizo Argentina? En primer lugar, porque el Shorthorn exigía un alimento artificial o por lo menos permanente durante todo el año para que la raza no degenerase y se perdieran sus valiosas características. En los húmedos suelos de la Pampa era fácil y barato el cultivo del gran forraje artificial de la época, la alfalfa. En nuestros campos, secos y a menudo pedregosos, no. En segundo lugar, porque la mentalidad conservadora de nuestros hacendados los inclinaba a no hacer innovaciones básicas: podrían mestizar el ganado para adecuarlo a la exigencia exterior, pero nunca cambiar la pradera natural. La transacción consistía, entonces, en trabajar con una

raza fina que se adaptara a la alimentación rica, pero a menudo irregular, de la pradera. Esa raza fue la Hereford, que requería menos cuidados y ofrecía mayor rusticidad que el Shorthorn.

Lo expuso con lucidez un hacendado en 1907: *"Un criador debe considerar si puede conservar la raza que haya elegido en condiciones de seguir creciendo y avanzando, siempre hacia la perfección... Las razas de mayor tamaño sólo son aceptables cuando la alimentación es constante y abundante. Las razas de tamaño mediano y las de pequeño tamaño son preferibles cuando la alimentación no es ni abundante ni rica en calidad"*. Como ejemplo de ello, citaba el caso de animales de diversas razas presentados en una exposición de Paysandú que revelaba que el Hereford y el Devon habían podido mantenerse y crecer mejor que el Shorthorn, concluyendo que *"Las razas de mediano tamaño pueden llegar al perfecto engorde en pasturas en que las razas más grandes sólo estarían en condiciones de conservarse, y cuando la alimentación escasea, las razas de mediano tamaño pueden obtener su alimentación en cantidad suficiente para conservarse, mientras que las razas mayores se aniquilarían"* ([239]).

Era un problema de pasturas, o mejor dicho, de la irregularidad de las pasturas ofrecidas por nuestra pradera natural, y la raza que mejor se adaptaba a ella era la Hereford. Si el mercado exterior quería mestizos, se le darían mestizos, pero de una raza que no exigiera modificación importante de la pradera natural.

*

* *

Mayor resistencia a las exigencias exteriores opusieron los estancieros, cuando se trató de modificar su inveterada costumbre de imprimir a fuego numerosas y enormes marcas en los cueros vacunos. Las quejas de los curtidores europeos eran permanentes. Las marcas se aplicaban en la parte más valiosa del animal: sus ancas, y las contramarcas seguían haciéndose en el mismo sitio cuando los ganados cambiaban de dueño antes de ser vendidos a los saladeros o sacrificados en los mataderos. La depreciación consiguiente de los cueros representaba una pérdida calculada en un millón de pesos anuales pa-

ra el país, y cuantas más marcas había, más aumentaba la depreciación ([240]), sobre todo porque *"ahora la moda ha cambiado y se utiliza principalmente la parte exterior del cuero, haciéndose mucho más notable cualquier deterioro superficial de las pieles empleadas en curtiduría"* ([241]).

En este caso los hacendados, obsesionados porque se respetara la propiedad de su ganado —y las marcas eran el signo exterior de ella— no acataron el pedido exterior de disminuir su número o cambiarlas de lugar. Prefirieron la depreciación y el diluvio de quejas que venían de Hamburgo, Amberes o Rouen, a ver disminuidas las garantías sobre su propiedad. ¿Era el resabio de una época ya pretérita en que la propiedad del ganado en campaña era tan azarosa lo que los hacía actuar de esta manera?

Pensamos que es otro síntoma de su particular mentalidad, pues parecíales más vital ostentar —pues se trataba de ello y no de asegurar, en estos años de paz interna y orden— el dominio sobre el bien antes que mejorar su precio.

Es otro ejemplo más, que se suma al anterior de la adopción del Hereford, de que los hacendados orientales cambiaban su forma de explotación si lo requería el mercado externo, pero sólo hasta cierto punto. Aquél en que el cambio podía cuestionar directamente sus formas tradicionales de posesión y explotación.

2 — Las modificaciones impuestas por el mercado exterior al ovino

El creciente mestizaje de nuestras ovejas merinas con carneros de las razas inglesas de carne fue fruto de la demanda externa de capones y corderos que Gran Bretaña hacía sentir. Nuestro primer frigorífico y los argentinos influyeron para que en la región del país más proclive al cambio —el litoral— los rodeos se modificaran y el merino fuera lentamente desplazado por el Lincoln y otras razas inglesas.

Pero, como ya lo dijéramos, la excelente cotización que las lanas merinas alcanzaban en el mundo, fruto de la moda y la disminución de esos rebaños, provocaron en los hacendados del norte y del este el mantenimiento del viejo merino

en su lugar de preferencia. Nuestra nación fue una de las últimas en "desmerinizarse". A ello también contribuyó la rutina y el conservadorismo característicos de los estancieros de esas regiones.

Ya en 1908 se señalaba que *"el gran consumo para las necesidades de la guerra ha elevado las cotizaciones de las lanas mestizas más allá del valor intrínseco de ese producto"*. ([242]). En octubre del mismo año, el vicecónsul argentino en Dessau, Alemania, comunicaba que *"el gobierno ruso acaba de decretar que el nuevo paño militar que entra en uso parcialmente ya en este año, debe ser fabricado en su mayor parte de lanas gruesas"* ([243]).

Los paños de los uniformes de los soldados no podían hacerse de lana fina. La paz armada primero y la guerra mundial después, condenaron al merino.

Nuestros hacendados aceptaron por fin las necesidades de los ejércitos mundiales y los requerimientos de los frigoríficos. Tanto más cuanto que a ellos se sumaron cambios en la moda femenina europea que requerían menor consumo de lana fina, factor que coadyuvó al triunfo de las gruesas: *"Otro factor no menos importante, aunque parezca extraño, y si se quiere ridículo, lo encontramos en la moda femenina, que ha impuesto las polleras en forma de tubo, bien ceñidas al cuerpo. Antes, cuando se usaban polleras "voludas", se necesitaban cinco o seis metros de género para confeccionarlas. Hoy, con tres metros, y a veces menos, se tiene una pollera "dernier cri". Antes se usaban los sacos largos, casi hasta el tobillo, hoy se usan cortos, que sólo llegan un poco más abajo de la cintura"* ([244]).

3 — La debilidad del nuevo vacuno mestizo frente a la fortaleza del criollo

Es obvio que el cambio que significó suplantar el vacuno criollo, el saladero y el tasajo por el vacuno mestizo, el frigorífico y las carnes refrigeradas, se constituyó en un factor positivo para fundar mejor el crecimiento económico nacional. Dejábamos de depender de los pobres y reducidos mercados brasileño y cubano y pasábamos, con un producto de superior calidad, a tener capacidad como para satisfacer el mercado

mundial más exigente y rico, aunque en estos años sólo el británico nos abriera sus puertas.

Sin embargo, no es posible dejar de apuntar las otras caras de esta realidad. El vacuno criollo hacia 1900 cumplía 300 años de aclimatación en el Uruguay. Ese largo ciclo, en que la mano del hombre sólo lo gobernó muy livianamente no más de 100 años, le permitió adaptarse al clima, suelo y todas las características ambientales de la región. Lo decía el presidente de la Asociación Rural del Uruguay en 1911: "*El ganado criollo, rústico, acostumbrado al medio en que vive y avezado en las luchas contra el hambre y la sed, se defiende como puede en las penosas circunstancias por que pasa la ganadería nacional...*".

Las primeras enfermedades de la ganadería fueron contemporáneas a la introducción de los ejemplares de las razas bovinas europeas. La tristeza y la aftosa, para no citar sino las que más estragos causaron, nunca habían golpeado al criollo, "habituado a convivir con la garrapata desde siempre", como decía irónicamente otro hacendado.

La sequía como flagelo, o la simple interrupción de la alimentación en los meses de invierno, habían habituado al criollo a la frugalidad —lo que por cierto también se convertía en escaso desarrollo y en dureza de su carne— y a la resistencia.

¡Cuán diferente era el panorama que ofrecía el vacuno mestizo! Dependiente del cuidado humano mucho más que el criollo, sin ninguna inmunidad ante las epidemias propias del medio rioplatense, necesitado de una alimentación más permanente para no perder sus mejores características, expuesto no al enflaquecimiento sino a la muerte si la sequía se prolongaba, este vacuno hacía reflexionar al Presidente de la Asociación Rural en estos términos: "*El ganado mestizo no resiste los embates de la necesidad, y en sus filas, la falta de agua y la penuria de pastos, abren claros tremendos...*" ([245]).

El único remedio era el prado artificial o mejorado, la aguada artificial, los montes de abrigo multiplicados, los baños garrapaticidas, el uso cada día más necesario de los insecticidas y las vacunas.

Si los vacunos mestizos se seguían criando con los mismos métodos que los criollos, el resultado era una fragilidad mucho mayor de toda la ganadería nacional, expuesta a perder lo invertido si la alimentación invernal no era suficiente, si la sequía se enseñoreaba del país, o si las epidemias se generalizaban en las estancias.

Estas razas nuevas eran delicadas y mansas; hasta a simple vista se advertía su impotencia si el hombre las descuidaba. Y la evolución, lejos de disminuir estos rasgos, los acentuaba. "El carnicero es hoy el hombre que tenemos que satisfacer", se había dicho ya en 1905, y el estanciero que esto escribió comprobaba los cambios que dentro de la propia especie mestiza se estaban sucediendo para satisfacer el gusto exigente de los consumidores europeos: *"Durante mi vida he visto un cambio completo en los Hereford ganadores de premios; antes, mirábamos el peso y la forma correcta; ahora, a más de esto, se miran las astas y el color del pelo... Las astas tienen que ser finas y blancas; antes, el Hereford campeón a veces era guampudo. En fin, poco a poco, va perdiendo los caracteres la raza Hereford y aproximándose al Durham. El Durham en cada exposición va mostrándose más perfecto de forma, más cuadrado, con jamones más llenos de carne, más redondos de cuerpo y más bien preparados, pero también cada año va perdiendo más el carácter masculino; por la cabeza y cogote más parece un novillo gordo que un toro ... Cuanto más torpe y más comilón y más pacífico sea un animal, más fácil es el engordarlo; y ahora con la mejoría en las razas, cada día más depende en el hombre y menos en la natura..."* ([246]).

¿Qué sentido final tenía este cambio?

En primer lugar, si se deseaba asegurarlo y obtener de él útiles provechos, era imprescindible modificar el régimen de explotación tradicional. Para hacer más potreros, baños, mejorar prados, obtener específicos químicos, etc., los gastos del establecimiento debían crecer.

La mayoría de estas mejoras se debían ejecutar con materia prima o artículos manufacturados comprados en el exterior. Eso significaba que la ganadería perfeccionada requería que el país aumentara el nivel de sus importaciones, lo que sólo se podría lograr si el precio de los rubros que se vendían

no descendía. En otras palabras, ahora para exportar en las óptimas condiciones que el mestizo permitía, era imprescindible recurrir al exterior para comprar el alambre de los potreros, los abonos y fertilizantes para las praderas mejoradas, los medicamentos y las vacunas.

En segundo lugar, si este cambio no se hacía o se ejecutaba a medias, el mestizo quedaba expuesto a la naturaleza y el suelo uruguayos, con todas sus ventajas naturales, pero también con todas sus deficiencias para este animal perfeccionado.

Antes era el agricultor el que vivía pendiente de las lluvias y las heladas, así como de las plagas; ahora sería también el estanciero. El mestizo convirtió a la ganadería uruguaya en un cristal. Este se cotiza mejor que el vidrio, pero es más frágil.

*
* *

Resumiendo la fragilidad de nuestro progreso, éste continuaría *si* la onda expansiva de la economía mundial se mantenía con su incremento de la demanda de carnes, cueros y lana; *si* la relación de intercambio continuaba siéndonos favorable de tal manera que ascendieran más los precios de nuestros rubros exportables que los precios de los artículos que comprábamos; *si* la tensión internacional entre los imperios mundiales era lo suficientemente intensa como para compensar las dificultades crediticias, que siempre provocaba, con el aumento en la cotización de nuestros productos; *si* el financiamiento externo proseguía con exigencias aceptables y a largo plazo; *si* el capital extranjero era utilizado por el Gobierno y los particulares en la promoción del aparato productor y su diversificación y no en consumos suntuarios; *si* el gusto y las modas de los países consumidores no nos obligaban a cambios en la estructura de la economía que fuéramos incapaces de hacer de la noche a la mañana; *si* cumplíamos con las exigencias sanitarias de los consumidores; *si* éstos mantenían su librecambismo, particularmente Gran Bretaña; *si* los hacendados continuaban modificando la estancia a fin de adaptarla a la nueva clase de ganado; *si* el clima y las

plagas no nos eran fatalmente adversos; *si* podíamos aumentar el volumen de nuestras exportaciones para cubrir las exigencias del agro tecnificado; *si* la población del país no aumentaba al grado de afectar en demasía, por aumento del consumo interno, los volúmenes que restaban para la exportación.

Eran demasiadas condicionantes para que el progreso fuera perdurable, y las más graves y decisivas no dependían del Uruguay y su evolución política, económica, social o demográfica, sino de decisiones que tenían su origen en los centros rectores de la economía mundial. En esas condiciones, el golpe sobrevendría, tarde o temprano. Mientras tanto, vivíamos nuestra "belle époque".

Capítulo VI
Dependencia del capital comercial

1 — Sistemas de comercialización y evaluación de las utilidades del sector mercantil

La tecnificación del agro ya no era una opción al haber adoptado el vacuno mestizo, era una necesidad. Si se deseaba sacar de los nuevos bovinos y ovinos todo el provecho que las razas europeas aquí aclimatadas podrían dar, y por consiguiente aumentar el volumen y la calidad de lo exportado, los estancieros debían mejorar la pradera natural, dividir mediante el alambramiento su fundo en potreros pequeños que permitiesen la rotación de majadas y rodeos, conservando así las pasturas en óptimas condiciones; construir baños, comprar remedios y vacunas para eliminar las epidemias; plantar bosques que sirvieran de abrigo a los animales; edificar galpones para guardar maquinaria agrícola y pastos enfardados para los reproductores de raza; adaptar a nuestra circunstancia sistemas de regadío que impidiesen los devastadores efectos de las sequías sobre los buenos pero débiles mestizos Hereford.

Para realizar todo eso había que superar dos obstáculos: a) la mentalidad conservadora del hacendado oriental, en particular la de los grandes propietarios de ascendencia brasileña que todavía daban la tónica del sistema de explotación imperante en el norte y este; y b) contar con capital suficiente como para emprender todas las modificaciones indicadas.

El problema de la mentalidad de la clase alta lo analizaremos al estudiar la sociedad rural en el siguiente tomo.

El otro, por ser de índole económica, es lo fundamental de este capítulo.

La utilidad que los grandes estancieros extrajeron de sus fundos en estos años fue crecida e importante. Pero los grandes hacendados no constituian todo el país; ocupaban, según cálculos que hemos realizado tomando por base el Censo de 1908, el 43,24 % del territorio censado. El resto del suelo se lo repartían los pequeños propietarios, 5,05 %, y la clase media rural: 51,65 %.

La utilidad que muchos de los grandes propietarios y casi toda la clase media rural extraían de sus explotaciones se vio peligrosamente debilitada, incluso en estos años de prosperidad, por la quita que a ella le hacía el capital comercial radicado en Montevideo y en los principales puertos exportadores del litoral. Ese capital de origen nacional unas veces, extranjero otras, actuaba de intermediario entre los hacendados —sobre todo la clase media rural y aún muchos de los grandes propietarios— y los exportadores europeos de nuestra producción, en especial la más importante, la lana.

En tomos anteriores hemos analizado la ganancia del exportador extranjero. Sin perjuicio de volver a hacerlo aquí, en este volumen podemos brindar información precisa sobre la utilidad que obtenían los intermediarios afincados en el país.

El sistema mediante el cual se comercializaba la zafra lanera lo hemos expuesto ya en el tomo III. El hacendado que tenía cuenta abierta en el comercio del pueblo o la capital departamental cercanos a su estancia, se abastecía de lo que necesitaba para su manutención y la de sus peonadas durante todo el año. Era frecuente que ese comerciante le adelantara el dinero para proceder a la esquila. En esta situación se encontraba la mayoría de la clase media rural y aún muchos de los grandes hacendados. En 1905, la Asociación de Ganaderos calculó que 2|3 de la zafra se comercializaba de esta forma, y en 1911 "El Siglo" la estimó en 70 %.

Llegado el momento de vender la lana, ese mismo comerciante se convertía en acopiador del fruto, pagando al estanciero el importe de sus vellones con la liquidación de su "libreta" con los gastos del año y entregando el remanente en dinero. *"Muchos ganaderos venden sus lanas por mediación de consignatarios o depositarios, pero la mayoría de los ne-*

gocios se efectúa generalmente con compradores locales y extranjeros que visitan las dehesas anualmente" ([247]) (*).

Así como escasos eran los estancieros que escapaban al comerciante de campaña acopiador de sus zafras (sólo 1|3 según la Asociación de Ganaderos), eran todavía más raros los casos en que los comerciantes se conformaban con su actividad —venta de géneros, artículos alimenticios, etc.—. Todos se aventuraban en la compra de lanas, un renglón del que podían esperar más utilidades en un año que en diez de paciente venta de telas o yerba en el mostrador. Ello derivaba en primer lugar, del hecho de ser los hacendados sus deudores y poder así fijarles las condiciones de venta de la zafra; y en segundo lugar, como luego probaremos, del desconocimiento por los productores del precio real que el vellón alcanzaba en Europa e incluso en Montevideo.

A raíz de la baja del precio de la lana en 1907-08, la prensa y los gerentes de bancos montevideanos hacían notar que el golpe lo habían recibido no tanto los hacendados como *"muchos pequeños y aún grandes comerciantes de la campaña que acapararon buenos lotes de lana... y que tienen que someterse a una liquidación ruinosa"* ([249]).

El gerente del Banco de la República hacía otra vez referencia en 1909 a la misma situación, argumentando que la no exigencia de sus créditos a corto plazo por parte de los fuertes comerciantes importadores montevideanos, había permitido a muchos comerciantes de campaña *"entregarse (con la lana) a especulaciones superiores a su fuerza..."* ([250]).

Y cuando el Gobierno de Williman fue presionado para que rebajase los derechos de exportación que pagaban las lanas a raíz de la crisis citada, productores, prensa y Gobierno estuvieron acordes en que la medida sólo favorecería a los comerciantes que habían especulado reteniendo la zafra, y no a los productores que ya no la poseían. Decía "El Día" en 1908: *"...la exoneración de derechos vendría a favorecer solamente a los acaparadores, especuladores o exportadores, sin haber beneficiado nada a los productores... Ni el erario público ni*

(*) El circuito producción-comercialización estaba integrado por las siguientes actividades, dos o más de las cuales a veces coincidían en las mismas personas: estanciero, comerciante y/o acopiador, consignatario, barraquero, exportador (248).

el país tienen interés en que obtengan ganancias tales intermediarios. Tratándose de los productores podría pensarse; tratándose de los especuladores no vale la pena. Estos últimos representan muy poco para el progreso y para el bienestar del país" ([251]). Con esta opinión coincidía plenamente "El Telégrafo Marítimo", que sostenía: *"...el haber accedido a lo solicitado hubiera servido sólo para salvar ... en parte la situación de los especuladores..."* ([252]).

Estancieros menos necesitados de dinero —generalmente los más grandes propietarios, a los que pertenecía 1|3 de la zafra lanera según la Asociación de Ganaderos en 1905 y "El Siglo" en 1911— remitían su producción directamente al barraquero montevideano o salteño en consignación, a la espera de recibir el mejor precio del comprador extranjero, es decir, de otro intermediario, el exportador.

Pero dejando de lado por ahora el problema esencial del conocimiento del precio real de la lana en el mercado montevideano y europeo, los barraqueros consignatarios cometían muy a menudo maniobras en perjuicio de los productores. Denunció uno de éstos en 1911 que los *"...consignatarios se convierten en especuladores chicos y grandes, faltando de este modo al juramento prestado de observar en todas sus partes el Código de Comercio, el que prohibe en su art. 106 "adquirir para sí o persona de su familia las cosas cuya venta les ha sido encomendada..."* ([253]).

El uso de testaferros u hombres de paja para ocultar a los productores el precio real de venta, fue un recurso habitual de muchos barraqueros. Decía el mismo hacendado que escribió lo anterior, en carta al director de "La Tribuna Popular": *"Estos señores consignatarios, infelizmente en su mayoría especuladores, saben muy bien burlar el Código de Comercio buscando un asociado que aparece como comprador y dejando de ese modo registrada la venta en el libro correspondiente como marca la ley y pasándole al comitente la cuenta de venta al "precio corriente que rige en plaza" según la última revista de la quincena"* ([254]).

Como adelantáramos en el tomo III, aunque sin la abundancia de pruebas documentales que tenemos para este período, la distinción entre comerciante-acopiador de campaña, barraquero-consignatario montevideano y exportador extranjero, no era tajante.

Conocemos una lista de 42 barraqueros y consignatarios de frutos del país en 1904 ([255]), y otra de 52 en 1911 ([256]), así como dos listas de los grandes exportadores de lana, la mayoría franceses y alemanes, de 1911, ([257]), que coinciden en 20 firmas. De esas 20, once tenían a su vez barraca propia en Montevideo y el interior, o poseían vínculos muy estrechos con alguna gran barraca montevideana que los representaba y llegaba a firmar peticiones oficiales en su nombre (*).

Además, muchas casas exportadoras enviaban sus compradores directamente a las estancias. De esto se deduce que la utilidad de la intermediación *nacional* muchas veces debía sumarse a la que ya obtenían los exportadores extranjeros por sí, ya que más de la mitad de éstos formaban el auténtico cogollo de todo el sistema por el cual se vendían las zafras laneras. Lahusen y Cía., Staudt y Cía., Masurel fils, Osten y Cía., Georg Schlief, Watinne Bossut fils, eran las más renombradas y aquellas donde se daba con claridad la mixtión a que aludíamos.

Como se advertirá, si la quita que el sector mercantil *nacional* realizaba al productor era a menudo equivalente a la quita que el sector mercantil extranjero realizaba al país, el perjuicio para la nación era doble. No sólo se perjudicaba a los productores —el elemento activo del circuito económico— en aras del intermediario nacional, sino que éste a menudo ni siquiera merecía ese calificativo de nacional, pues no era otro que el mismo exportador extranjero que remitía sus utilidades a Europa, extrayendo riquezas al hacendado y al país.

Por lo tanto, al leerse los cuadros que siguen, no debe olvidarse que lo que hemos llamado la utilidad de la intermediación nacional debía en muchos casos agregarse a la obtenida por los exportadores extranjeros, pues éstos formaban parte de aquélla. La distinción entre intermediación nacional

---

(*) Estas once eran: Lahusen y Cía., Lagemann y Cía., Liebig's Extract of Meat Co. Ltd., Watinne Bossut fils, Zubillaga y Beramendi, Alberto Puig y Cía., Masurel fils, Saturnino Balparda, Osten y Cía., Staudt y Cía., Juan y José Astiz, Georg Schlief. Las otras nueve grandes firmas: Lagemann y Cía., E. Wagenknecht y Cía., Henry Caulliez, C. Dajas, Engelbert Hardt y Cía., Fuhrmann y Cía., Trentesaux y Destombes, J. Galibert y Cía., E. Lambeaux.

y extranjera tiene, entonces, un valor muy relativo. Lo que sí tiene valor absoluto, indiscutible, es la quita del sector comercial (fuera nacional, extranjero, o extranjero con barraca nacional) al productor.

UTILIDADES DE LA INTERMEDIACION "NACIONAL" (258) (*)
AÑO 1905

1|3 de la zafra comprada a	$ 3,50	2|3 de la zafra comprada a	$ 3,20
gastos del intermediario	" 0,07		$ 0,07
total costo para intermediario	$ 3,57		$ 3,27
Precio lana merina buena según nuestros Cuadros Estadísticos: $ 3,85			
Utilidad neta: 3,85 — 3,57 =	$ 0,28		
Utilidad neta: 3,85 — 3,27 =			$ 0,58
Ganancia sobre capital invertido:			
$ 0,28 sobre $ 3,57 =	7,84 %		
$ 0,58 sobre $ 3,27 =			17,74 %

AÑOS 1911-1912 (259)

Precio promedio de compra lanas merinas buenas	$ 3,35
gastos transporte del intermediario	$ 0,07
total costo para intermediario	$ 3,42
Precio lana merino buena según nuestros Cuadros Estadísticos	$ 3,75
Utilidad neta: 3,75 — 3,42 = ...	$ 0,33
Ganancia sobre capital invertido ($ 0,33 sobre $ 3,42)	9,65 % en 3 meses

(*) Partimos del supuesto, que todas las fuentes coinciden en señalar como real, de que el acopiador o barraquero compraba en la estancia, siendo de su cargo el transporte hasta Montevideo. Precio del transporte desde distancia intermedia para toda la República: Durazno (205 km.), flete ferroviario $ 0,06 los 10 kilos de lana, más gastos de traslado desde la estancia a la estación ferroviaria y otros, estimado en $ 0,01 cada 10 kilos, total gastos por transporte: $ 0,07.

Todos los precios se refieren a 10 kilos de lana. Los intermediarios empezaban a comprar a fines de setiembre, y todo octubre, noviembre y diciembre, para luego vender de enero a marzo del año siguiente; promedio de uso del capital: 3 meses, o un poco más. Riesgo: la especulación al alza del precio del producto en Europa y quiebras en 1907 y 1913 ante crisis mundiales inesperadas. Zafra estimada en promedio para el período 1905-1913: 54 millones de kilos anuales.

AÑOS 1912-1913 (260)

Precio promedio de compra lanas merinas buenas	$ 3,30	
gastos transporte del intermediario	$ 0,07	
total costo para intermediario	$ 3,37	
Precio lana merina buena según nuestros Cuadros Estadísticos	$ 4,25	
Utilidad neta: 4,25 — 3,37 =	$ 0,88	
Ganancia sobre capital invertido ($ 0,88 sobre $ 3,37)	26,11 %	en 3 meses

AÑOS 1913-1914 (261)

Precio promedio de compra lanas merinas buenas	$ 3,50	
gastos transporte del intermediario	$ 0,07	
total costo para intermediario	$ 3,57	
Cotización lana merina buena en 1914	$ 4,68	
Utilidad neta: 4,68 — 3,57 =	$ 1,11	
Ganancia sobre capital invertido ($ 1,11 sobre $ 3,57)	31,09 %	en 3 meses

Varias conclusiones se pueden extraer de estos cuadros. En primer lugar, hay que recordar que no todos los estancieros caían en manos de los acopiadores y barraqueros de Montevideo y la campaña. Los más necesitados e ignorantes del precio real del vellón seguramente que sí: la clase media rural, y algunos grandes propietarios, que en conjunto tenían los 2|3 de la zafra de 1905 según lo afirmado por la Asociación de Ganaderos. Pero otros, también grandes y más vinculados al —o integrantes del— sector mercantil (el tercio restante referido por la Asociación de Ganaderos) obtenían mejores precios (*).

(*) Un ejemplo: cuando para la zafra 1906-07 la lana se cotizaba a $ 3,90, el gran estanciero de Flores Hugo Tidemann vendió sus 160.000 kilos de merina a $ 4,90, un peso más por cada 10 kilos sobre el precio que regía para el "común" de los productores. Otro ejemplo: Luis y Enrique Puig (aquí coincidían las actividades de estanciero y barraquero) vendieron el mismo año sus 20.000 kilos de lana a $ 4,60 los 10 kilos; $ 0,70 más que el precio común por 10 kilos. Los estancieros muy grandes, y "enterados" de los precios verdaderos, eludían la intermediación nacional y lograban precios excelentes (262).

En segundo lugar, para la gran masa de productores, la utilidad del barraquero significó en 1905 una quita de 17,74 por ciento; en 1911-12, otra del 9,65 %; en 1912-13, del 26,11 por ciento, y en 1913-14 del 31,09 %. Es decir que, promedialmente, la intermediación mercantil (fuese nacional o extranjera) le significó al productor la cesión de una de cada cuatro o cinco zafras por el pago de sus servicios.

*

* *

CUADRO Nº 1 [263]

Utilidades de la intermediación extranjera en 1907, 1910 y 1913: base, 10 kilos de lana sucia. Todos los precios en oro uruguayo.

	1907	1910	1913
Precio en Amberes	$ 5,36	4,71	4,89
Precio en Montevideo	$ 3,90	3,92	4,25
Utilidad bruta del exportador	$ 1,46	0,79	0,64
A deducir:			
gastos efectuados en Uruguay: $ 0,34			
gastos efectuados en el extranjero: $ 0,09			
total gastos a deducir .... $ 0,43			
Utilidad neta	$ 1,03	0,36	0,21
Capital invertido:			
costo de la lana en barraca de Montevideo ..	$ 3,90	3,92	4,25
gastos	$ 0,43	0,43	0,43
total del capital invertido	$ 4,33	4,35	4,68
Relación entre la utilidad neta y el capital invertido	23,8 %	8,3 %	4,5 %

Este es un primer cuadro general sobre los beneficios del exportador extranjero y su incidencia en la riqueza nacional. Los que siguen intentarán desentrañar para los años indicados —que son aquellos de los que poseemos más datos— qué parte del valor de la zafra lanera quedaba en el país y qué parte había que abonar a la intermediación extranjera por sus servicios.

CUADRO Nº 2

Formación del precio de las lanas uruguayas en Amberes en 1907
(base: 10 kilos de lana sucia)

A) Porcentaje del precio en Amberes que teóricamente quedaría en el Uruguay.			$	%
1) **Estanciero común:** precio promedio recibido en zafras 1905 a 1912, abonado "por los acopiadores" nacionales y/o "los comisionados de casas exportadoras extranjeras" ($ 3,20 a $ 3,35) ..			3,28	61,19
2) **Barraquero nacional,** exportador extranjero o, teóricamente, grandes estancieros			0,55	10,26
3) **Fletes del ferrocarril,** gastos y transporte desde la estancia			0,07	1,31
4) **Estado Oriental:** impuesto de exportación, $ 1,30 los 100 kilos		$ 0,13		
derecho 1 % para construcción del Puerto de Montevideo		$ 0,01	0,14	2,61
5) **Gastos en el Uruguay.**				
Comisión abonada al barraquero (1|2 %) por el exportador extranjero sobre costo promedio de $ 3,90 los 100 kilos	0,019			
Gastos en barraca (clasificación, enfardalaje y seguro) ..	0,156			
Gastos en muelle (acarreo, muelle y lancha	0,023		0,20	3,73
Total			4,24	79,10
B) Porcentaje que teóricamente pagaría la República al capital extranjero por el servicio de la exportación.				
1) Seguro marítimo		$ 0,02		
2) Flete Montevideo - Amberes		" 0,045		
3) Descarga en muelles de Amberes		" 0,023	0,09	1,68
4) Utilidad neta del exportador extranjero			1,03	19,22
Total			1,12	20,90
Precio promedio de 10 kilos de lana prima y segunda buena, sucia, en Amberes: $ 4,24 + $ 1,12 = ...			5,36	100,00

En este caso el servicio de la exportación, al arrebatarle al país el 20,90 % del precio en Amberes, retenía el quinto del valor total de la zafra; o sea que el Uruguay entregaba una de cada cinco cosechas laneras a la intermediación extranjera por su servicio. Si a ello le agregamos el monto de la utilidad (10,26 %) habida en más del 50 % de los casos por el barraquero nacional o extranjero que compraba directamente en la estancia del hacendado medio o mal informado, la proporción

sube a casi un tercio de la zafra: una de cada tres cosechas pagó la gran masa de productores uruguayos a la intermediación para llegar a Amberes.

CUADRO Nº 3

Formación del precio de las lanas uruguayas en Amberes en 1910
(base: 10 kilos de lana sucia)

		$	%
A)	Porcentaje del precio que teóricamente quedaría en el Uruguay.		
1)	Estanciero común, ídem cuadro anterior	3,28	69,64
2)	Barraquero nacional, exportador extranjero o, teóricamente, grandes estancieros	0,57	12,10
3)	Fletes del ferrocarril, gastos y transporte desde la estancia	0,07	1,49
4)	Estado oriental: impuestos y derechos ídem cuadro anterior	0,14	2,97
5)	Gastos en el Uruguay: ídem cuadro anterior	0,20	4,25
	T o t a l	4,26	90,45
B)	Porcentaje que teóricamente pagaría la República al capital extranjero por el servicio de la exportación.		
1)	Seguro, flete y descarga en Amberes según detalle cuadro anterior	0,09	1,91
2)	Utilidad neta del exportador extranjero	0,36	7,64
	T o t a l	0,45	0,55
	Precio promedio de 10 kilos de lana prima y segunda buena, sucia, en Amberes: $ 4,26 + $ 0,45 =	4,71	100,00

En este caso la utilidad del exportador ha disminuído y el servicio le cuesta al país 9,55 % del precio en Amberes: una de cada diez zafras. Si consideramos también la utilidad del barraquero nacional o extranjero que compraba en la estancia directamente (12,10 %), la proporción sube a un quinto de la zafra. Una de cada cinco cosechas de lana pagó la gran masa de productores para llegar a Amberes.

CUADRO Nº 4

Formación del precio de las lanas uruguayas en Amberes en 1913
(base: 10 kilos de lana sucia)

		$	%
A)	Porcentaje del precio que teóricamente quedaría en el Uruguay		
1)	Estanciero común, precio promedio recibido en zafras 1912-1914 y abonado por "los acaparadores de campaña" y/o "los comisionados de casas exportadoras" extranjeras	3,40	69,53

2)	Barraquero nacional, exportador extranjero o, teóricamente, grandes estancieros	0,78	15,95
3)	Fletes del ferrocarril, gasto y transporte desde la estancia	0,07	1,43
4)	Estado Oriental: impuestos y derechos ídem cuadro anterior	0,14	2,86
5)	Gastos en el Uruguay: ídem cuadro anterior	0,20	4,09
	Total	4,59	93,87
B)	Porcentaje que teóricamente pagaría la República al capital extranjero por el servicio de la exportación.		
1)	Seguro, flete y descarga en Amberes según detalle cuadro anterior	0,09	1,84
2)	Utilidad neta del exportador extranjero	0,21	4,29
	Total	0,30	6,13
	Precio promedio de 10 kilos de lana prima y segunda buena, sucia, en Amberes: $ 4,59 + $ 0,30 =	4,89	100,00

En este caso, para el cual las fuentes son más inciertas y dudosas, la utilidad del exportador extranjero ha disminuído de nuevo y el servicio le cuesta al país 6,13 % del precio en Amberes: una de cada dieciséis zafras. Pero si consideramos también la utilidad del barraquero nacional o extranjero que compraba en la estancia directamente (15,95 %), la proporción sube a casi un cuarto (22,08 %). Casi una de cada cuatro zafras pagó la gran masa de los productores para hacer llegar su lana a Amberes (*).

*
* *

(*) Sospechamos que con la exportación de cueros ocurrió algo similar a lo acontecido con la lana. Poseemos datos ciertos de los beneficios que su comercialización dejó para un exportador nacional, pero ubicados en un período anterior al que estamos analizando aquí: 1894-1899. Los daremos a título de ejemplo pero convencidos de que en los años que estamos estudiando se repitieron —si no aumentaron— esas utilidades.

Exportación de cueros por la curtiembre y barraca Lanza Hermanos, según su libro diario: 3 enero 1895, 200 cueros salados, ganancia sobre el valor de los cueros: 44 %; 30 junio 1895, 352 cueros salados, ganancia sobre el valor de los cueros: 55 %; 30 setiembre 1896, 303 cueros salados, ganancia sobre el valor de los cueros: 22 %; marzo 1899, 1.000 cueros salados, ganancia sobre el valor de los cueros: 15 %.

Estos solos datos bastan para revelar también en este sector síntomas inquietantes del sistema de comercialización montado para beneficiar al grupo mercantil y debilitar al grupo productor (264).

Pero lo que resultaba particularmente irritante para muchos contemporáneos era que no sólo estas ganancias enormes se hacían a costa del productor nacional sino que la intermediación extranjera ni siquiera trabajaba con capitales extranjeros, sino con oro uruguayo proporcionado por los bancos de la plaza montevideana. En otras palabras, el servicio que el capital extranjero decía prestarnos al conducir nuestras lanas a Amberes o Le Havre, lo hacía financiado él mismo por el propio capital nacional. Lo expuso el especialista en temas económicos del diario oficialista "El Día" en 1909: *"Como el capital de las casas exportadoras no basta para dar cumplida realización a la gran masa de negocios que serán realizados, el crédito es quien proporciona el dinero necesario para suplir esas necesidades. Los bancos de una y otra capitales del Plata son los más directamente indicados para proveer de los fondos para la realización de las operaciones de la exportación..."*.

Colmando la medida al herir a la vez la susceptibilidad nacional y nuestros intereses económicos, los grandes exportadores de lana, cueros y cereales tenían su casa matriz en Buenos Aires y su sucursal en Montevideo. Razones obvias motivaban esa ubicación: nuestra producción era mucho más pequeña que la argentina, pero de ese hecho se deducían otros que a los uruguayos les dificultaban la exportación de sus productos. Si las cosechas argentinas eran cuantiosas, todo el oro del Río de la Plata (el de las dos capitales por intermedio de sus bancos privados, muchos de los cuales estaban radicados en ambas ciudades platenses) era utilizado para financiar su exportación hacia Europa, faltando metálico para hacer lo propio con la nuestra: *"La mayor parte de las casas exportadoras tienen su asiento en Buenos Aires o tienen su sucursal aquí, u operan también desde allá sobre nuestros productores rurales. El capital con que operan esas casas fluctúa entre las dos plazas de acuerdo con las exigencias de los negocios, sin radicarse en ninguna ... como la plaza de Buenos Aires es de mayor potencialidad económica que la de Montevideo, tiene aquélla sobre ésta acción más decisiva que ésta sobre aquélla ... La escasez de dinero con que distinguió el año 1905 y que se agravó en 1906 en la República Argentina tuvo ma-*

yores caracteres de gravedad que entre nosotros, debido a que la evolución económica en aquel país estaba más adelantada que en el nuestro ... Sin embargo, en Montevideo se sintieron los efectos de la situación del mercado de Buenos Aires como si el desarrollo económico estuviera en ellos a igual altura ... No fue extraño, pues, que los Bancos de aquí, ligados con los de Buenos Aires, extrajeran a fines de 1906 todo el oro disponible, sacrificando evidentemente nuestro mercado, para auxiliar sus filiales de la otra Banda...".

Entre otras razones, ésta la tuvo muy en cuenta el batllismo para tratar de liberarnos de la dependencia argentina o mejor sería decir, de la atracción que hacia esa plaza más grande experimentaba el capital local uruguayo. Para independizarnos, el batllismo deseó aumentar al máximo el capital del Banco de la República, el que a sus ojos debía regular el crédito interno y liberarnos de los altibajos propios de la vecina orilla y sus cosechas cerealeras. Terminaba diciendo el editorialista del diario gubernamental: *"Son notorias las dificultades que por escasez de dinero luchó nuestro comercio a fines del año de 1906 y las que sufrían los bancos para suministrarlo. Sin embargo, si hubiera habido medios de independizar a nuestro mercado de la acción del mercado argentino las cosas no se hubieran producido de esa manera. Habría sido necesario desarrollar una verdadera política económica, como la que desarrollan dentro de mayor escala los grandes mercados monetarios para sustraerse a la repercusión perniciosa de otros mercados. Y es lo que corresponderá hacer si la situación económica argentina llegara a ser causa de intranquilidad"* ([265]).

La leonina quita del sector mercantil al sector productor, el financiamiento del exportador extranjero con nuestros propios recursos, y la dependencia de la plaza argentina, constituían un pesado lastre para el desarrollo del medio rural a través de la auto-capitalización. Los hacendados no tardaron en advertirlo. Ante ello comenzaron una lucha con la intermediación que adquirió en algunos momentos ribetes dramáticos.

2 — La pugna por el control de la zafra entre los sectores radicados en la campaña y en Montevideo

¿Cuáles eran las causas de este traslado de ingresos que se reproducía todos los años en ocasión de la cosecha lanera? ¿Qué motivaba la debilidad del hacendado como negociante de su producción, frente al sector mercantil nacional y extranjero?

Ya hemos apuntado algunos elementos y es tiempo de recapitularlos todos. Las necesidades crediticias de la clase media y del minifundista ganadero no satisfechas por los bancos, ni siquiera por el de la República, dejaban inermes a esos grupos sociales frente al acopiador de campaña o al barraquero montevideano que adelantaban dinero a los hacendados para sus gastos personales, el mantenimiento de la estancia y el pago de la esquila. La mentalidad individualista ambientada en el aislamiento en que vivían casi todos los estancieros del país, grandes, medianos y pequeños, impedía el nacimiento de cooperativas de venta. La escala de valores que la tradición había legado —temor a entrar en sectores nuevos de la actividad económica, afán obsesivo de seguridad, nulo espíritu asociativo, fuerte sentido propietarista— hacía del hacendado un ser débil que negociaba con auténticos colosos: el acopiador, el barraquero, el exportador. En esas condiciones, el gran capital intermediario, con tendencias monopólicas —que hemos demostrado en el tomo III— se imponía. En tercer lugar, la mayoría de los estancieros tenía una muy somera idea del precio que regía en la plaza montevideana y una ausencia total de conocimientos sobre lo que acontecía con la cotización internacional de la lana y los cueros. El monopolio de la información era firmemente custodiado por barraqueros y exportadores extranjeros. Y cuando se podía —y casi siempre se podía— la información brindada a la campaña era falsa, trunca o tendenciosa.

Los productores rurales hicieron en estos años sus primeros tímidos intentos por liberarse del vasallaje del sector mercantil nacional y extranjero, pero fracasaron.

Apenas concluida la Revolución de 1904, un grupo de hacendados de destacada actuación gremial en las asociaciones rurales procuró constituir un Banco Agrícola del Uruguay

con un capital de 5 millones de pesos. Entre sus objetivos principales figuraba, además del crédito, "*... facilitar a los agricultores y ganaderos adelantos de dinero sobre los productos... facilitar igualmente adelantos en metálico sobre los productos ganaderos... y sobre las lanas... prestar dinero sobre certificados de depósito de frutos del país, expedidos por barraqueros de notoria solvencia... encargarse de la venta por cuenta de los propietarios rurales de toda clase de productos agrícolas... recibir en depósito en las barracas sociales, cueros, lana y toda clase de productos agrícolas y pecuarios... establecer un centro de Informaciones Comerciales en todo cuanto se refiere a la agricultura en general...*" ([266]).

En 1906, los objetivos y el capital se habían limitado, de seguro ante las dificultades para obtener la colaboración de los demás hacendados del país. La finalidad primordial de la institución sería asegurar el ganado contra las pérdidas por epizootias, en particular los ejemplares puros; el capital sería de sólo $ 500.000. Asistieron a la reunión preparatoria realizada en el Ateneo: Juan B. da França Mascarenhas, Julio Lamarca, Alejandro Victorica, Ramón E. Silveyra, Carlos de Castro h , José Villamil y Casas, Francisco Vidal, Dr. Alberto Nin, Remigio Castellanos, Santiago Bordaberry, Pedro Nazábal, Dr. Juan A. Escudero ([267]).

En agosto de 1907 la prensa dio cuenta por fin de la apertura del "Banco Agropecuario del Uruguay", con un capital de $ 1.500.000, e integrado su directorio por algunos grandes "ganaderos progresistas" (B. Lorenzo Hill, Alejandro Victorica, José Villamil y Casas), y el técnico más destacado del batllismo en materia financiera: José Serrato ([268]).

Pero esos esfuerzos estaban condenados al fracaso si se pretendía eliminar con ellos la intermediación. El capital era bajo si tenemos en cuenta que la sola zafra lanera movía anualmente unos 20 millones de pesos y, según todos los indicios, faltó el concurso de los ricos ganaderos no "progresistas".

Sin embargo el problema había llegado a la conciencia de los hacendados y esto era un buen indicio para ellos y el país. En 1909 la idea de romper la cadena que los unía a la intermediación se tornó más clara, aunque los medios propuestos para lograrlo eran utópicos si se tenía en cuenta la actitud reticente del estanciero uruguayo frente a lo que significara

riesgos y espíritu aventurado de empresa. El cónsul uruguayo en Dunquerque, Amabilio Martínez Páez, sugirió que: "...*los estancieros deben empezar por crear una agencia en Montevideo con el fin de recibir las lanas de la campaña y atender a la exportación... los estancieros uruguayos no tienen el hábito de agruparse para defender los intereses económicos comunes... Mientras tanto los hacendados del Uruguay permanecen de brazos cruzados viendo a otros llevarse una buena porción del fruto de sus loables esfuerzos... la misión del Estado debe concretarse en este caso a estimular a los estancieros a que se asocien formando sindicatos comerciales con el objeto de atender por sí mismos a los negocios propios de su industria, como son la exportación y la venta de lanas, cueros, etc. ... en tal sentido cabe muy bien la intervención del Estado que tiene el derecho de velar por cuanto atañe a la prosperidad nacional despertando la iniciativa privada de su adormecimiento ... Otra ventaja es la de que los estancieros con el adelanto de 90 % sobre las lanas en depósitos pueden comprar los artículos de consumo para sus establecimientos, con un 10 o 20 % menos del precio que pagan a los detallistas, emancipándose además de la pesada carga del fiado que a tantos aplasta*" ([269]).

Estas ideas eran tan peligrosas para la intermediación que las grandes barracas y las principales firmas exportadoras se mostraron intranquilas. Desde el diario "El Tiempo" hicieron conocer su opinión, enumerando un sinfín de dificultades que los hacendados serían incapaces de superar sin los intermediarios: "... *un lote de lana contiene mezcladas varias clases: merinas, primera, segunda, etc., en mayor o menor proporción. Por consiguiente, nuestros estancieros tendrían que empezar por proceder a la clasificación de sus lanas... Tampoco podría ... disponer del importe de sus lanas hasta tanto no hubiesen sido éstas lavadas o peinadas. Al productor además, le sería difícil negociarlas antes que hubiesen sido examinadas por el consumidor europeo, pues éste no puede saber, sin haberlo visto, si el lote conviene o no a su fabricación... No se pueden vender lanas al llegar allá, sino sobre la base de un tipo determinado, por lo tanto antes de ser exportadas, tendrían que sufrir aquí una manipulación especial, cosa bien difícil para nuestros estancieros ... Asimismo los gastos de mercado en Amberes o Liverpool son sumamente*

elevados, y éstos tendrían que ir por cuenta del estanciero exportador. Se nos informa que esos gastos alcanzan alrededor de 3 ½ %" ([270]).

En realidad no eran dificultades insalvables si la clase alta rural tomaba la iniciativa de fundar una gran empresa exportadora de lanas y cueros. El aspecto técnico —la clasificación de las lanas según su finura— ya estaba siendo solucionado contemporáneamente por algunos barraqueros uruguayos; el aspecto financiero —adelantar hasta un 90 % del importe de la cosecha a los hacendados medianos y pequeños y abonar los "gastos de mercado" en Amberes del 3 ½ %— exigía el concurso sin reticencias del capital local. Este prefirió antes que correr riesgos, permanecer "embotijado" (*)

Por lo tanto, el terreno de lucha más accesible contra la intermediación pareció ser la quiebra del monopolio de la información sobre las cotizaciones en Montevideo y Europa.

En 1908 varios diarios capitalinos vinculados a los intereses rurales ("El Tiempo", "El Siglo") hicieron hincapié en la necesidad de que el Estado construyera un amplio Mercado de Frutos que eliminara la manera casi secreta en que se hacían las transacciones sobre lanas y cueros en la capital: *"Tenemos nuestra Bolsa de Cereales, como rama anexa de una prestigiosa institución —la Cámara Mercantil de Productos del País— en la cual se efectúan diariamente operaciones de compra-venta para el consumo o la exportación ... pero, aunque forma parte de esa misma institución la sección productos de ganadería, no se efectúan operaciones de esos productos en su seno, porque dada la índole especial de estas transacciones sólo se llevan a cabo en los depósitos particulares, teniendo a la vista la gran masa del producto. Esta forma anormal en que se efectúan los negocios en lanas, cueros, etc., no puede beneficiar al productor, y posiblemente tampoco al comprador, dado que el aislamiento y la falta de libre concurrencia, sea en el precio o en la calidad, conspira necesariamente contra una de las partes..."* ([271]).

(*) Para comprender esta actitud, debemos no olvidar algo ya señalado: el entrelazamiento de distintos grupos económicos a través de la pertenencia de las mismas personas a varios de ellos: miembros prominentes de la oligarquía terrateniente tenían fuertes intereses en barracas, así como muchos barraqueros y firmas exportadoras tenían estancias.

El director de "El Tiempo", Alberto Guani, diputado colorado en ese momento, fue todavía más preciso en otro artículo: *"Difícilmente podría encontrarse nada más irregular en el juego de los negocios ... que nuestra forma actual de transacciones en lanas, cueros, etc. ... Aun en situaciones normales y dentro de las cotizaciones de los mercados europeos y norteamericanos, existe siempre un margen que puede beneficiar al vendedor, ya dependa de la calidad o del cumplimiento de las órdenes especiales y pueden presentarse otras circunstancias en el curso de los negocios, que inclinen al comprador a mejorar la oferta cuando encuentra a los vendedores en pleno conocimiento del valor efectivo del producto que tiene en sus manos ... Así como sería muy difícil fijar el precio de nuestros valores públicos sin la concurrencia de las cotizaciones que se efectúan diariamente en la Bolsa es lógico deducir que las cotizaciones de las lanas, cueros... necesitan algo más que la acción refleja de los mercados consumidores..."* (272).

Días más tarde insistía: *"No se concibe la cotización del precio real ... sin la cooperación de todos los medios que deben contribuir a establecer la competencia y no existen normalmente esos medios de competencia cuando penetra un exportador o un comprador cualquiera a la barraca de un consignatario y efectúa una operación. Entre el vendedor y el comprador se ha establecido un precio, pero ese precio se ha establecido bajo el imperio de la incertidumbre y de las oscilaciones del vendedor, que generalmente no le han permitido alcanzar el precio real, porque en ese momento, aislado como está, no puede conocerlo"* (273) (*).

(*) También el productor era engañado por la intermediación, en este caso particular que expondremos sobre todo por el exportador extranjero, al tasársele baja su lana en relación a su excelente finura o su rinde después de lavada. Se quejaba el hacendado J. I. French en 1908: "Aquí no se distingue entre una (finura) de 40s y otra de 60s y se pagan lo mismo, pero en Europa la diferencia de valor es bien marcada ... el valor de la lana en sucio se determina sobre la base del porcentaje de lana limpia que quedará una vez lavada. Pero a veces resulta que la estimación o tasa es demasiado alta, digamos en vez de rendir 42 % la lana sólo rinde 40 %. Habrá pagado entonces 1 centésimo de más por libra. Estos casos suceden a menudo, pero nos inclinamos a creer que los compradores del Río de la Plata más bien tienden a tasar más bajo que demasiado alto el rendimiento de la lana en lavado" (274).

En 1911, el diario "La Tribuna Popular", en manos de los blancos radicales que tenían intereses políticos muy concretos para defender en la campaña, abrió el fuego contra el monopolio informativo de que gozaban los barraqueros, consignatarios y exportadores extranjeros. Estos, agrupados en la Cámara Mercantil de Productos del País, publicaban una Revista con cotizaciones sobre lanas y cueros que hacían llegar a sus socios de campaña. Los precios allí fijados eran, según aquel diario, falsos pues *"al confeccionarla se toma en consideración el mayor o menor "margen" que deja para poder operar en campaña... La "cosa" llega a tal punto que algunas casas consignatarias publican Revistas particulares, figurando entre ellas algunas cuyos jefes forman parte de la misma Comisión Directiva de la Cámara Mercantil, creyendo así poder informar con mayor exactitud a sus clientes. El caso es ocurrente. Sabemos de casos en que habiéndose publicado en la Revista de la Cámara Mercantil una escala de precios bastante aproximada a los que rigen en verdad, ciertos Consignatarios se han negado a mandarla a sus comitentes debido a que el "margen" que quedaba era por demás reducido"* ([275]).

Al mes siguiente insistía con el tema: *"Las revistas particulares que circulan por ahí y otras más o menos oficiosas y oficiales dejan "márgenes" que permiten operar en forma opulenta... Nosotros que no tenemos ni compramos un solo vellón y que tan sólo tenemos en cuenta el interés del público no dejamos ningún "margen"..."* ([276]).

Prueba concluyente de que las cotizaciones brindadas por la Revista de la Cámara eran manipuladas y no reflejaban el valor real de los productos, la encontramos si comparamos sus precios con los abonados en campaña por una de las grandes barracas del país, Staudt y Cía.

Cotización por 10 kilos lana merina buena		1909	1910	1911	1912	1913
Revista Cámara Mercantil	$	3,72	3,92	3,65	3,75	4,25
Barraca Staudt y Cía ([277])	"	4,06	4,30	3,99	3,79	4,37
Diferencia en más del precio abonado por la barraca	"	0,34	0,38	0,34	0,04	0,12

La barraca Staudt abonó en 1909, 1910 y 1911 casi un 10 % más que el precio establecido en la Revista de la Cá-

mara. Es sugestivo que luego de la campaña protagonizada por "La Tribuna Popular", la diferencia de precios se atenuara al grado de desaparecer casi en 1912.

"Un hacendado", que parecía conocer muy bien por dentro los mecanismos mediante los cuales se fijaban las cotizaciones de la Revista de la Cámara, escribió al diario: *"Cabe preguntar: ¿quién confeccionó esa Revista y qué intervención tomó en ella el cosechero que es el verdadero interesado? Es por todos sabido que esa revista es confeccionada por los señores consignatarios, la que es objeto las más de las veces —sobre todo en la zafra— de acaloradas discusiones, por la razón de que entre los "componedores" de esa revista, están los interesados en la especulación y como es consiguiente el que ya hizo acopio de tal o cual renglón, tiene interés en que aparezca con precio firme y el que tiene interés en comprar es a la inversa, de lo que resulta que sin haber variaciones ninguna en los mercados consumidores tenemos un "flujo y reflujo" sin causa, más pronunciado que el del Océano. Cada kilo de lana que sale del país pagó por concepto de comisión de corretaje dos centésimos; sumando los millones de kilos de lana que se venden anualmente y descartando de ellos los dos centésimos por corretaje de compra-venta apenas alcanzarían para adquirir una de las tantas valiosísimas propiedades que año a año adquieren muchos cuya única profesión es la de consignatarios".*

Y sobre la campaña alcista que en ese momento desarrollaba el diario, este hacendado brindó una pintoresca información acerca de sus efectos en las sesiones otrora tan dignas y llenas de empaque de la directiva de la Cámara Mercantil: *"El artículo publicado en este diario de fecha 17 del corriente sobre las lanas, ha sido materia de acaloradas discusiones y hasta de pugilatos entre el gremio de consignatarios y exportadores..."* ([278]).

En efecto, no era para menos, pues en ese enero tan cálido de 1911, "La Tribuna Popular" había roto años de silencio de la prensa capitalina iniciando una campaña entre los hacendados para convencerlos de que no entregaran sus lanas a los precios que ofrecían los compradores de las barracas y exportadores extranjeros en campaña. El mercado mundial estaba en alza y el productor debía aprovechar la coyuntura

En medio de violentas críticas a consignatarios, barraqueros y exportadores, y su filial la Cámara Mercantil de Productos del País, el diario sostenía que: "*Lo que pasa aquí en realidad es una gran mistificación del estado de las lanas en Europa, que conviene hacerlo así aparecer en provecho de los exportadores y de algunos consignatarios que parecen tuvieran el mayor interés en que la situación de nuestro mercado se agrave cada vez más...*". Y a continuación transcribía un telegrama de Londres que hablaba de precios firmes y demanda segura, desmintiendo a los intermediarios ([279]).

"La Tribuna Popular", que no se caracterizaba precisamente por la mesura en el manejo de su lenguaje, era el diario más indicado para decir las cosas por su nombre y darle al enfrentamiento entre estancieros y comerciantes de campaña por un lado y barraqueros y exportadores extranjeros por el otro, el tono violento que otra prensa más "equilibrada" nunca se hubiera atrevido a presentar. A fines de enero, habiendo sido muy oída su prédica alcista en la campaña, el diario decía: "*Este triunfo que corona nuestra abnegada propaganda contra un hato de bajistas que no han vacilado en echar mano de toda clase de medios, aún de los rastreros y cobardes amparados en el anónimo para calumniar gratuitamente, ha sido derrotado en toda la línea*" ([280]).

En febrero dio detalles reveladores del conflicto y de la actitud de los estancieros y comerciantes de campaña que habían resistido en espera del alza: "*Hemos salvado de la ruina —con nuestra sostenida propaganda— a medio comercio de la campaña pastoril. Sin nuestra propaganda, manteniendo el precio del textil sin desmayos ni temores, se hubiesen largado las lanas en virtud de la especulación bajista que se adueñó de los mercados mundiales a vil precio; las supras de $ 3,80 a 3,90 y de ahí para abajo. Hoy se pueden colocar felizmente a 41 reales las lanas merinas supras, lo mismo que las cruzas finas...*" ([281]). Y días más tarde: "*Entre las muchas felicitaciones que recibimos a diario de hacendados, criadores y comerciantes de nuestra campaña pastoril... recibimos otra del estanciero señor Manuel Bavio, radicado en el departamento de Tacuarembó. Debido a las imparciales y alentadoras noticias que nosotros esparcimos por toda la campaña*

merced a nuestros miles de suscriptores, el señor Bavio "sentó" sus bolsas circunstancia que le permitió colocarlas a precios remuneradores. Y como el caso del señor Bavio existen centenares que, inspirándose por nuestros informes, se sintieron confortados, demorando "la quema" de sus lanas y esperando poco más de mes y medio, lo cual permitió colocarlas a 6, 7 y 8 y más reales de diferencia cada 10 kilos. ¡Con razón varios señores perjudicados con esta valorización de las lanas que beneficiaba al trabajador rural que se pasa todo el año cuidando ovejas, se sintieron molestados...! Pero esos caballeros que se indignaban contra la valorización... no viven en campaña, ni son criadores, sino señorones que se pasan todo el año pisando el asfalto de la capital" (282).

Esos "señorones", en efecto, tenían palacios en Montevideo y en Europa. No es extraño que el diario se viera invadido por telegramas de felicitación de hacendados y comerciantes de campaña (*).

¿Cuáles fueron los resultados concretos de esta primera ruptura del monopolio informativo ejercido por el sector mercantil nacional y extranjero?

Según demuestran nuestros cuadros sobre las utilidades de la intermediación, las del exportador extranjero, tuvieron una tendencia a la baja muy acentuada entre 1910 y 1913, pues pasaron de 19,22 % del "precio de las lanas uruguayas en Amberes" en 1907, a 7,64 % en 1910 y a 4,29 % en 1913. Las ganancias de los barraqueros también se debilitaron preci-

---

(*) Ninguno de los diarios "serios" del país, ni siquiera el radical "El Día", acompañó a "La Tribuna Popular" en su prédica alcista. "El Siglo" se limitó a transcribir las opiniones del sector mercantil defendiéndose de las acusaciones de "La Tribuna Popular", sin emitir opinión (283). Pero de esos artículos se deducía la necesidad de vender de inmediato la zafra y no especular al alza pues el mercado europeo no presentaba perspectivas alentadoras. "El Día" fue más lejos y acusó indirectamente a "La Tribuna Popular" de ser causante de la paralización de la zafra y el consiguiente estancamiento de la exportación nacional (284). Esta última razón fue la que evidentemente pesó en el órgano gubernamental, pues habiendo atacado antes a los intermediarios no se concibe que los defendiera ahora. De cualquier manera el diario batllista perdió en esta ocasión una buena oportunidad para hacer pie en la campaña, en particular entre los miembros de la clase media rural, la dependiente en el sentido más estricto del término, del precio de las zafras laneras.

samente en la zafra 1911-1912, llegando al porcentaje más bajo que hemos hallado, 9,65, cuando en 1905 eran del orden de 17,74 % y crecieron otra vez en 1912 y 1913 hasta alcanzar 26,11 y 31,09 %.

Estas cifras parecerían indicar que la prédica de "La Tribuna Popular" llegó a evitar en 1911 que la quita del sector mercantil al productor tuviera los rasgos leoninos de otros años, pero no consiguió cambiar el sistema de comercialización ante lo cual en las zafras posteriores se volvió a repetir el fenómeno de siempre (*).

"Un hacendado" propuso en 1911, retomando la ya vieja idea de unir a todos los productores rurales en una única asociación para vender sus cosechas directamente: *"Formen las clases productoras de la República una asociación "única" que los represente en lo que se relaciona con sus respectivas industrias, y dejarán de una vez por todas de ser pasto de odiosas especulaciones por personas que no arriesgan capital en ellas. Formándose una sociedad de cosecheros, el que no quisiera vender los frutos en su estancia o granja, los mandaría a consignación a esa sociedad, que sería como quien dice, su propia casa, y entonces sabría que el producto de su trabajo fue vendido sin especulación por parte del intermediario"* ([286]).

Era pedir demasiado a unos hacendados que precisamente ese año habían terminado la negociación para vender el único establecimiento de carnes que controlaban —la Frigorífica Uruguaya— a una empresa anglo-argentina.

(*) Una resolución de "El Siglo" de noviembre de 1911 parece haber sido consecuencia directa de la polémica suscitada en el país por las informaciones de "La Tribuna Popular": "... **observando que el servicio telegráfico correspondiente a la cotización diaria de nuestras lanas en los mercados europeos, era deficiente pues llegaba atrasado, desde octubre último contrató con la "Commercial Telegram Bureaux" un servicio directo y exclusivo, que nos permite ofrecerlo al día y anticiparlo a nuestros colegas. La susodicha información no se concretará únicamente a la cotización del textil en los mercados de Amberes, Roubaix y Le Havre, sino que comprenderá también los remates correspondientes de Londres, Amberes, etc."** (285). De este modo, en Montevideo al menos, se tendría una idea acerca de la cotización internacional de la lana.

Pero la exportación de nuestros artículos agrícolas no era el único rubro —aunque sí el más importante— mediante el cual la intermediación disminuía los ingresos del productor rural. Esta ganadería que contaba ya con casi todas sus majadas mestizadas y sus rodeos vacunos siguiendo el mismo camino, necesitaba cada vez más alambre, vacunas, antisárnicos, plaguicidas, etc.

Todos esos productos que permitirían controlar las pasturas (el alambre para los potreros) y evitar las epizootias venían del extranjero y eran vendidos por muy pocas casas importadoras de Montevideo, a menudo simples sucursales de las europeas o norteamericanas.

No poseemos datos precisos sobre la utilidad que obtuvieron los importadores de alambre, pero sí, y muy fidedignos, del modo de proceder y la ganancia de los importadores de específicos.

Tomando el ejemplo de los hacendados británicos del litoral, los nuestros introdujeron en sus campos la sal como alimento "depurativo" del ganado, buscando con ello evitar la aftosa. El cronista rural de "El Siglo" denunció en 1908 que: *"Varios hacendados del Norte nos escriben pidiéndonos llamemos la atención sobre un hecho que causa inmensos perjuicios a la ganadería. Nos referimos a la sal de Cádiz, que los hacendados inteligentes del Norte dan a sus ganados para mantener un buen estado de salud. La sal es en el Norte un alimento indispensable, pero su precio ha subido de tal modo que los ganaderos se ven casi impedidos de administrarla. Parece que hay en Montevideo un "trust" salitrero, que es el factor de esa elevación de los precios..."*.

El precio de la sal, en efecto, había subido de un año para el otro en 100 % y ese costo resultaba "enorme" para los ganaderos: *"es necesario que la Asociación Rural o el gobierno adopten alguna medida a fin de normalizar esa situación ... Hay que quebrar los trusts formados en perjuicio de tan altos intereses..."* ([287]).

Algo parecido sucedía con la creolina, compuesto utilizado en la época para curar las "bicheras" de las ovejas y en particular las heridas que la esquila a menudo provocaba.

La extranjera se vendía a $ 0,40 y a raíz de la aparición del producto nacional el precio bajó a 11 centésimos ([288]).

Los sarnífugos se importaban en su totalidad del exterior hasta que por ley de 1911 fue gravada su entrada y las firmas extranjeras tuvieron que fabricarlos en el país. La discusión acalorada a que dio lugar esta medida batllista reveló el inmenso margen de utilidad de los importadores, filiales de los laboratorios ingleses. El término medio del valor de los sarnífugos puestos en el puerto de Montevideo era de 14 cts. el kilo, pero el estanciero los pagaba a $ 0,26 ([289]). El Ministro de Industrias, Eduardo Acevedo, informó al Congreso Rural Permanente de 1911 que: *"Los introductores han declarado en su exposición a la Cámara que sobre $ 700.000 que importan las transacciones sobre antisárnicos, solamente 350.000 salían del país, lo que importa decir... que el margen de la ganancia llega a un 50 %"* ([290]).

Con razón había figurado entre los objetivos del Banco Agrícola del Uruguay que pensaban fundar los hacendados en 1904, la compra directa de los insumos necesarios a la producción; si de cada uno de ellos los importadores extraían ganancias semejantes a la expuesta, debe considerarse también a la importación como debilitadora de las fuerzas de la producción nacional.

*

* *

Por lo que se ha visto, el costo de todo el sistema de comercialización relacionado con la producción agropecuaria (tanto en la exportación como, en menor grado, para la importación) era demasiado elevado para el país. Vivificaba al miembro parásito de todo circuito económico —el intermediario— y para peor, ni siquiera nacional en muchos casos, sino simple filial de firmas extranjeras que mandaba sus ganancias al exterior. Debilitaba a los grupos sociales —la clase media rural— más necesitados de capital para tecnificarse, diversificar o mejorar su explotación pecuaria.

En pocas palabras, vender o comprar en el exterior tenía un doble significado negativo: para el productor y para la nación. Era un pesado tributo que ambos tenían que pagar para vincularse con el mercado internacional, y que no guar-

daba relación lógica con el servicio prestado por la intermediación. Si el Uruguay estaba reducido a vender materias primas y a comprar los insumos necesarios para producirlas en las regiones industrializadas, eran éstas y no él el principal beneficiario. Es dentro de este marco que nuestro país, con todas las peculiaridades ya anotadas, encajaba perfectamente en las hoy llamadas "zonas periféricas" o dependientes.

Capítulo VII

Cambios en las exportaciones: del país de la lana y el tasajo al de la carne congelada

1 — El país del lanar y el tasajo: 1905-1911

A) *El auge del ovino.*

Mientras en casi todos los países del mundo el número de los ovinos disminuía, como ya vimos, desplazados por el reinado del vacuno y la carne refrigerada, hasta 1911 en el Uruguay sucedió lo contrario. Argentina, por ejemplo, vivía su era frigorífica al mismo tiempo que nosotros la era lanar (201).

El volumen exportado de los rubros derivados del bovino experimentó leves variantes en este período. El promedio anual de cueros vacunos salados y secos que el país envió al exterior entre 1905 y 1913 fue de 1.642.000, un aumento de apenas el 3 % en relación al decenio anterior (1895-1904). Las gorduras vacunas (grasa y sebo) descendieron en su promedio anual un 2,2 %, siempre en relación al decenio previo. De 1905 a 1911 exportamos un promedio anual de 48 millones de kilos de tasajo, cifra casi 10 % inferior a la anotada entre 1895 y 1904. Es cierto que las fábricas de carne conservada y el primer frigorífico hicieron sentir ya su influencia entre 1905 y 1911, pero los volúmenes, aunque importantes en relación a los años en que esos rubros casi no contaban, eran ridículamente bajos en comparación con los de Argentina, por ejemplo. Mientras en los años 1895-1904 el promedio anual exportado de carnes conservadas llegaba a los 400.000 kilos, entre 1905 y 1909 se elevó a 1.800.000 k., multiplicándose casi por cinco. La carne congelada, cuya exportación había comenzado en 1905, permaneció estacionada desde 1907 hasta 1911

en una cifra que oscilaba en los 5 o 6 millones de kilos anuales, debiéndose advertir que casi 40 % correspondía a capones congelados y no a cuartos de bovino.

Tasajo y cueros todavía dominaban la estructura de las exportaciones derivadas del vacuno. Baste decir que de la faena total de vacunos realizada por el frigorífico y los saladeros entre 1905 y 1911, estos últimos absorbieron entre el 99 y el 96 % del ganado, así como que del total de diferentes tipos de carnes industrializadas que el país exportó entre esos mismos años, el tasajo representó un volumen entre el 94 y el 73 %, y el frigorífico en su mejor año —1910— apenas alcanzó al 13,2 % ([292]).

Por su parte, la exportación de productos agrícolas descendió en relación al decenio anterior. Comparándolo con los promedios anuales de volúmenes de trigo y maíz enviados al exterior entre 1905 y 1913, comprobamos la irregularidad de siempre y la disminución. El maíz pasó de 30 millones de kilos a 3 millones; el trigo de 37 descendió a 25, es decir, una baja de 32 %; la harina de trigo pasó de 11 a 9 millones de kilos, o 18 % menos ([293]).

El viejo país vinculado al vacuno criollo, el saladero y la gran propiedad, se estancaba. Frente a él se alzó otro nuevo y pujante derivado del lanar y la clase media rural.

El gran aumento de nuestra producción entre 1905 y 1911 lo experimentó la lana. Si tomamos en cuenta las cifras de la exportación, el promedio anual de los años 1895-1904 que alcanzó a 43 millones de kilos, se elevó entre esos años a 48 millones, registrándose un aumento de 11,5 %. Pero las cifras de la exportación de 1909, 1910 y 1911 ocultan la retención que de sus zafras hicieron muchos hacendados y comerciantes de campaña en espera de mejores precios, por lo que el año 1912 figura con un volumen artificialmente elevado (80 millones de kilos). Si restituimos a esos tres años lo que recién se exportó en 1912, el promedio anual de *producción* se elevaría —entre 1905 y 1911— a 51 millones de kilos, y ello significa una elevación de 18,6 % sobre el decenio previo ([294]). Ningún otro rubro de la producción experimentó en estos años un crecimiento tan marcado.

También lo revela el índice de los volúmenes exportados. Si tomamos como base el promedio anual de los 29 años trans-

curridos entre 1886 y 1913 y le adjudicamos el índice 100, en esos 29 años el índice fue superado en sólo 7 de los 19 anteriores a 1905: 1889, 1895, 1897, 1901, 1902, 1903 y 1904. En el período ahora analizado, en cambio, de los 9 años que lo componen en 7 se alcanzó y sobrepasó con holgura el índice 100.

Esto demuestra que lo que antes de 1905 fue fruto de alzas esporádicas, debidas a factores climáticos o a la entrada abundante de lana riograndense, en éste se convirtió en una tendencia permanente de la producción nacional. En realidad esa tendencia ya era firme desde 1901 y sólo fue interrumpida un par de años —1905 y 1906— por los efectos negativos de la revolución de 1904.

El dinamismo derivado de la explotación ovina halla otra prueba al comparar los porcentajes en valores promediados que dentro del total exportado por el Uruguay correspondieron a los productos provenientes del vacuno, el ovino y la agricultura.

EVOLUCION DE LOS VALORES DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS: 1886-1913 (295) (*)

Períodos	Productos bovinos	Productos ovinos	Productos agrícolas
1886-1894	54,7 %	32 %	3 %
1895-1904	48,7 %	38 %	5,1 %
1905-1913	38,1 %	48,8 %	2,3 %

La disminución de la incidencia del vacuno es permanente, a pesar de que en el último período se incluye la expansión frigorífica comenzada en 1912 y la gran exportación de carnes bovinas congeladas.

Entre 1895-1904 y 1905-1913 los porcentajes respectivos de vacunos y ovinos se invirtieron. Mientras en el decenio anterior el bovino todavía proporcionaba casi la mitad del valor

(*) Productos bovinos: vacunos en pie, tasajo, extracto de carne, cueros secos y salados, grasa y sebo, lenguas y carnes conservadas, carne congelada. Productos ovinos: ovinos en pie, cueros lanares, lana y carne congelada ovina. Productos agrícolas: harina de trigo, trigo y maíz.

de lo exportado por el país, en este período corresponde ese porcentaje al ovino. De sus productos, el fundamental para el país era la lana, que nos dio en esos años el 42 % de lo que entraba a la República por el total de sus exportaciones, contra el 34,8 % en el decenio 1895-1904.

Los contemporáneos fueron concientes de este cambio y de la primacía del lanar. "El Siglo" estimaba en 1906 que las entradas de oro que se producían en el país cuando se negociaba su zafra lanar eran las que regulaban todo el crédito interno, incluso las relaciones entre el comercio de campaña —deudor— y el de Montevideo —acreedor—: *"...suponiendo que se haya vendido ya el 75 % del total de la cosecha de la actual zafra (30 millones de kilos) de los cuales 23 ½ ya entraron al mercado, puede calcularse que, aún deducido de esas ventas el importe de lo que el productor adeudase al comerciante que lo surte de los artículos de consumo, etc., el monto de las sumas empleadas en lanas, pieles vacunas y lanares, etc., no bajaría de 10 millones de pesos. No se nos escapa que muchos de los acopiadores no habrán pagado al productor el total del producto comprado, esperando ir realizando las partidas enviadas a la capital para darles cumplimiento. Así se explicaría, en algo, lo reducido de las entradas de dinero para nuestro comercio mayorista..."* ([296]).

"El Día", en 1911, anotaba que según los valores de la exportación en 1909 el ganado ovino y los productos ovinos representaron "más del 54 % de la cifra con que contribuyó la ganadería". Terminaba su exposición afirmando: *"...la oveja es hoy por hoy la que integra el capital principal de nuestra riqueza exportadora"* ([297]).

Hasta 1911 los ganaderos, sin abandonar el mestizaje del vacuno, vivieron obsesionados por el ovino y su principal producto: la lana. Ibamos adelante de la Argentina en cuanto a porcentaje de puros y mestizos en nuestros rebaños. Los argentinos poseían hacia 1910, 1,75 % de ovinos puros y 82,50 por ciento de mestizos; los orientales, 2,08 % de puros y 91,63 por ciento de mestizos. Las ovejas criollas alcanzaron a ser el 15 % de las majadas en Argentina y sólo 5 % en Uruguay ([298]).

En abril de 1906 la Asociación de Ganaderos convocó un Congreso en Minas para que los hacendados discutieran como

punto central si convenía o no cruzar nuestros rebaños merinos, que daban la excelente lana conocida internacionalmente por su finura llamada "de Montevideo", con las razas inglesas de carne que utilizaría el frigorífico ([299]). El Congreso se inclinó sin vacilaciones por *"dar la preferencia, por ahora, en la explotación ovina a la producción de lana..."* ([300]).

Todos estaban acordes con el articulista de "El Siglo" cuando afirmaba en 1906 que: *"En nuestra ganadería, que está a cien pasos de la agricultura, por su importancia y sus progresos, mejor dicho en una de sus ramas, en la producción lanar, tenemos que constatar un mejoramiento que merece la atención de los hacendados que saben apreciar la lana como uno de los productos más valiosos de su trabajo, y al mismo tiempo una valorización cada vez mayor de los buenos reproductores lanares de raza merino"* ([301]).

En las exposiciones-ferias departamentales el dominio del merino sobre las razas ovinas inglesas y sobre los bovinos puros, era total. Las efectuadas en 1911 demostraron que de los 2.878 animales a galpón expuestos, 1.800 eran ovinos y de ellos, 1.349 merinos ([302]). La Asociación de Ganaderos llegó a crear en 1905 premios especiales —el denominado Premio Salto— para la calidad de los vellones de lana ([303]); y en 1908 la Liga del Trabajo de Molles organizó una exposición y concurso sólo de lanas ([304]). En 1906 los diarios capitalinos comentaron que la Cabaña Nacional, propiedad de los barraqueros Zubillaga y Beramendi, había vendido un carnero puro Rambouillet —nacido en el país— al precio de $ 3.000, el más elevado pagado hasta ese momento por un reproductor ovino en ambas márgenes del Plata ([305]).

A raíz de la gran exposición internacional de Palermo celebrada en Buenos Aires en 1910, con motivo del centenario de la Revolución de Mayo, concurrieron sólo 4 cabañas uruguayas con toros Hereford (que recibieron modestos cuartos premios en la segunda y tercera categoría), y carneros que se adjudicaron el segundo y tercer puestos. Ese mismo año, probando de nuevo la calidad excepcional de nuestros merinos puros, un carnero de esa raza nacido en el país en la cabaña Schauricht, fue vendido a un criador alemán que deseaba aclimatarlo en las colonias germanas de Africa ([306]). Era la consagración del merino uruguayo, cuya cría se había ini-

ciado hacía ya casi 60 años importando reproductores de Francia y de, precisamente, Alemania.

Pero sería el mercado internacional el que dijera la última palabra y consagrara la excelencia del vellón conocido por "lana de Montevideo": en 1910, la plaza de Amberes cotizó nuestras lanas merinas un 25 % más caro que las argentinas de la misma calidad ([307]).

Confirmando el auge del ovino, en 1909 se creó en el país la primera asociación de criadores de una sola especie, en este caso la ovina, augurándose que con el tiempo harían lo mismo los criadores de Hereford y de Shorthorn. Constituída en uno de los departamentos donde más importancia tenía el lanar y abundaban las cabañas dedicadas a él —Durazno—, el 19 de setiembre eligió sus autoridades, presidiéndola el destacado cabañero Miguel Bidart ([308]).

¿Es que ya no era éste "el país de las vacas y los caballos"?

B) *Las razones del predominio ovino.*

El auge del lanar y su papel protagónico en la estructura económica del país hasta 1911 demostraban que el Uruguay aceptaba y cedía a las influencias del mercado internacional, pero tamizándolas. Los países industrializados nos pedían carnes y lana, nosotros sólo enviábamos esta última. Nuestras carnes, por deficiencias del mestizaje y/o por incapacidad técnica y financiera del único frigorífico, no llegaban todavía en volúmenes importantes a Inglaterra. Hasta 1911 marchábamos a contramano de la evolución que seguían las otras naciones dependientes proveedoras de alimentos y fibras textiles: Nueva Zelandia y Argentina. Recién a partir de 1912, cuando se instaló el frigorífico Montevideo y el proceso de mestizaje acumuló algunos resultados, comenzamos la era de la carne y marchamos sincrónicamente con nuestros hermanos en la dependencia.

En el ínterin nos dábamos el lujo —que por cierto nos costaba caro y era símbolo de la mentalidad conservadora de nuestros productores— de seguir un camino económico relativamente peculiar.

Mirado desde otro ángulo, mientras el Uruguay persistiera en mantener un número crecido de vacunos criollos, una industria refrigeradora incipiente, y diera su preferencia al merino y no a las razas ovinas de carne, el mercado mundial sólo premiaría con sus buenos precios a la lana.

Mientras el valor de la tierra y el precio de los arriendos experimentaban un espectacular crecimiento a raíz de la consolidación de la paz interna a fines de 1904, los productos derivados del vacuno conocían dificultades de colocación en sus mercados americanos (tasajo) o descendía su precio (cuero salado).

El precio de los novillos para saladero alcanzó en la década 1895-1904 a $ 16,04 (no tomando en cuenta los años en que bajó artificialmente por las revoluciones de 1896, 1897 y 1904), y subió entre 1905 y 1911 a $ 18,39, sólo el 14,6 %. Esto era el reflejo natural de los problemas del tasajo que, aunque no se tradujeron en baja de su precio, sí implicaron la disminución de la faena saladeril ante la retracción de la demanda brasileña. La crisis que vivía el tasajo se complicó con la evolución del precio del otro gran producto del novillo criollo: el cuero salado. De 1895-1904 a 1905-1911 su cotización bajó 10 % ([309]).

¿Qué producto compensaría al estanciero el escaso valor del novillo enfrentado al acrecido de la tierra? Su tradicional producción alterna, su *seguro* económico y climático: el ovino.

El mercado mundial alentaba la producción merina: del decenio anterior a éste el precio de la fibra había ascendido 26,3 %. Aquí no había dificultades de ninguna índole: la demanda era amplia y firme, los precios, en aumento paulatino. Mientras nuestras carnes fueran magras y tuviéramos un solo frigorífico, la lana debía sostener a los estancieros y al país.

Lo dijo la Federación Rural en nota firmada por Alejandro Victorica y Carlos M. Reyles en 1909: "*...hay una gran conveniencia en fomentar el prestigio de nuestras lanas. Artículo de demanda mundial cuya producción tiende a disminuir en otros países mientras que en el nuestro los campos y las condiciones generales del ambiente le son en extremo convenientes, nótase en su precio una corriente favorable a un*

sólido y permanente mejoramiento; todo lo contrario de lo que ocurre con las carnes de ganado bovino cuyos mercados de tasajo son cada día más difíciles... El fomento y mejoramiento de la cría de ovinos importa pues aumentar la riqueza nacional..." ([310]).

Lo repitió un gran hacendado, el Dr. Bernardo Riet Correa, a comienzos de 1912: "*Hace una década, cuando los novillos gordos valían de 12 a 16 pesos y que la lana se pagaba a $ 4 más o menos, para hacer frente a la suba de arrendamientos de campos, fue entonces casi general la evolución de los ganaderos aumentando la criación de ovejas, cuyo producto entonces ofrecía mayores ventajas y ese aumento considerable en las majadas, ha traído como es natural la relativa merma en el número de los vacunos. Si por cualquier circunstancia aumentase considerablemente el precio de la lana, no sería de admirar que el número actual de vacunos pudiese quedar aún más reducido, desde que no se quite a los ganaderos la libertad de criar y cuidar la especie que les rinda mejor resultado*" ([311]).

"El Día" concordaba afirmando: "*El tasajo tiende a desaparecer gradualmente... Pero el acicate del interés personal... ha dirigido hábilmente los nuevos rumbos de la ganadería... De estas nuevas tendencias, dos se destacan netamente: la exportación de carne en otras formas que el tasajo (congelada, conservada, extracto, ganado en pie) y la dedicación mayor al ganado ovino por la facilidad de salidas y los proficuos rendimientos de lanas*" ([312]).

El incremento del lanar era la otra cara de la crisis tasajera. Explícitamente lo declaraba "El Día" en 1911: "*Y precisamente la prueba de que nuestro país luchaba con dificultades para colocar en el exterior sus excedentes de producción de carnes en forma de tasajo, está en que desde el año 1896 aumenta toda otra forma de explotación ganadera. Se da preferencia a la cría de ganado ovino y la exportación de lana llega a cubrir el 50 por ciento del total de ventas al exterior*" ([313]).

Al año siguiente volvía sobre el tema: "*El aumento de ovinos en el país es fruto de estos últimos años, apenas de los últimos diez años. Después de la célebre epizootia que arrasó las majadas australianas y determinó una suba enorme*

en el precio de las lanas, se despertó el estímulo en nuestro país. Puede decirse que simultáneamente ocurría otro fenómeno capaz de influir poderosamente en las inclinaciones de nuestros ganaderos hacia los mismos rumbos: las dificultades crecientes en la colocación de carnes de elaboración saladeril... Malas perspectivas para el mercado de carnes y excelentes promesas en cuanto a los precios de las lanas, promovieron el extraordinario crecimiento que se nota en los últimos años en el ganado ovino, así como el notable mejoramiento del tipo de merinos" ([314]).

El vacuno no podía competir con la oveja mestiza.

Esta le permitía al hacendado, incluso al que pagaba los elevados arrendamientos que se iniciaron en 1905, mantener altos sus niveles de ganancia. Los cuadros que siguen lo demostrarán.

CUADRO Nº 1

Rendimiento económico del lanar merino por hectárea: 1905-1911 ([315])

Producción y valor de lana por há.

Superficie dedicada a la ganadería .... 15.278.000 hás.
Número de ovinos 26.286.296
Producción anual de lana, promedio años 1905-1911 51.000.000 kilos
1 hectárea producía kgs. 3,500 de lana
Valor promedio de los 10 kilos lana entre 1905 y 1911: $ 3,73
Valor de kgs. 3,500 = $ 1,30
Valor venal de la producción de lana por hectárea: $ 1,30.

Producción y valor de capones por há.

Procreo ovino estimado entre 22 y 25 %.
Con stock de 26,3 millones se obtendría un procreo de 6 millones,
de los cuales la mitad serían capones: 3 millones de 50 kilos cada uno.
Si 15,3 millones hás. produjeron 3 millones capones,
1 há. produjo 1|5 de capón, o sea 10 kilos de carne.
Valor venal de 10 kilos carne capón vendidos a frigorífico o abasto entre 1905 y 1911, a $ 0,04 el kilo = $ 0,40.
Valor venal de la producción de carne ovina por hectárea: $ 0,40.

RESUMEN:

Producción de lana por hectárea	kgs. 3,500	valor	$ 1,30
Producción de carne ovina por hectárea	kgs. 10.—	valor:	$ 0,40
Rendimiento total del ovino por hectárea			$ 1,70

CUADRO Nº 2

Rendimiento económico del vacuno por hectárea: 1905-1911 ([316])

Producción y valor de vacunos por há.
Producción anual de vacunos estimada
en 1911 en 1.300.000 cabezas.
Superficie dedicada a la ganadería: 15.278.000 hás.
Producción de vacunos por 1 hectárea: 0,09 cabezas.
Peso promedio de 1 cabeza vacuna criolla,
entre vacas y novillos: 350 kilos.
Producción de kilos de carne por hectárea (350 x 0,09) = 31,500 kgs.
Valor promedio del kilo de carne en pie vendido en la Tablada: $ 0,045.
Valor venal de la producción de carne bovina en pie por hectárea
(kgs. 31,500 x $ 0,045) = $ 1,42.

El ovino, por hectárea, producía 20 % más que el vacuno ($ 0,28).

Persistencia de la mentalidad conservadora, escaso desarrollo de la industria frigorífica y deficiencias de nuestro mestizaje, bloquearon hasta 1911 al país de la carne congelada y vivimos la era de la lana en medio de la buena cotización internacional de la fibra.

También el clima contribuyó al predominio del ovino, y a agravar los problemas del vacuno. A principios de 1912 "El Día" se preguntaba las razones por las cuales el ganado lanar daba la tónica a la vida rural uruguaya "en los últimos diez años", y además de los motivos ya mencionados, hizo referencia a otro: *"las reiteradas sequías estivales a cuya resistencia son más aptos los ovinos que los vacunos..."* ([317]).

Una historia del clima —tan necesaria en este mundo rural uruguayo que vivía pendiente de él pues el hombre no había intentado siquiera paliar las sequías— está por hacerse. Mientras no contemos con ella debemos atenernos a los pocos datos que nuestras fuentes ofrecen. De 1883 a 1930 el promedio anual de lluvias caídas se elevó a 1.000 milímetros. De 1901 a 1910 —el período en que el lanar se afianzó frente al vacuno— ese promedio nunca se alcanzó. Fueron años de relativa sequía, aquellos que precisamente la oveja soporta mejor que el vacuno e incluso pueden favorecer el desarrollo del merino (éste se debilitaba con la excesiva humedad y las lluvias).

En 1902, 1903 y 1908 el promedio se elevó algo por encima de los 900 mm.; en 1908 llegó a 800 mm.; en 1901, 1904 y 1905 sobrepasó los 700 mm.; en 1906 y 1910 apenas alcanzó a 600 mm. y en 1907 los 500 mm. ([318]). La gran sequía de 1910 tuvo efectos tan nefastos, sobre el ganado vacuno y caballar que provocó mortandades alarmantes. Las ovejas, en cambio, se salvaban.

Otra vez funcionó el *seguro* del hacendado contra las irregularidades de nuestro clima: explotar conjuntamente las dos especies ante las distintas respuestas que ellas daban a la seca y la lluvia (*). Tan arraigada estaba entre los hacendados esa convicción que entre los consejos que en 1911 se daban a los criadores para establecer "una estancia bien organizada" figuraba el de *"no explotar una sola clase de ganados... se dice que la producción variada en los establecimientos rurales, es una especie de "seguro" para ponerse a cubierto de ciertos accidentes, que no causan así perjuicios tan considerables..."* ([319]).

2 — El país de la carne congelada: 1912-1914

La puesta en marcha del segundo frigorífico instalado en el país ("Montevideo", 1912), la acumulación de los resultados del lento proceso de mestización vacuna y la demanda mundial por carnes conservadas y refrigeradas, fueron factores que, conjugándose, engendraron la era de la carne congelada. No eliminaría la importancia de la lana, por supuesto, pero sí al tasajo.

Los hacendados cambiaron de mira: ya no interesaron las plazas de Bahía o Río de Janeiro sino la de Londres, y el precio que abonaban por kilo de carne vacuna las empresas frigoríficas extranjeras.

Tuvo ello también consecuencias sobre el lanar, pues con los precios que la nueva industria de la carne estaba pagando, resultaba más rentable el vacuno que el ovino.

(*) Fue en 1911, 1912 y 1913 que el promedio anual de lluvias se elevó muy por encima de 1.000 mm., recuperándose los campos ... y los vacunos. Fueron los mismos años en que el novillo comenzó a sustituir al ovino.

En 1910 comenzó a gestarse el cambio con el auge en la exportación de carnes conservadas, tendencia que persistió en los años siguientes y elevó el promedio exportado por año, de 1910 a 1913, a los 4,5 millones de kilos, un aumento de 150 % con relación al quinquenio 1905-1909.

En 1912 empezó de lleno la era de la carne refrigerada, iniciada tan penosamente en 1905. Se exportaron 20.342.000 kilos, 150 % más que en 1911, y en 1913, 49.564.000 k., 525 por ciento de aumento sobre 1911.

Fue precisamente en el año 1913 que se produjo el gran cambio: por primera vez —y para siempre ya— el volumen de la carne congelada exportada por los frigoríficos sobrepasó al volumen de la carne tasajo exportada por los saladeros.

Porque el reverso de la era frigorífica era la ruina progresiva de la industria tradicional y del tasajo.Mientras de 1905 a 1911 la exportación anual del tasajo promedió los 48 millones de kilos, en 1912 descendió a 38, en 1913 a 26 y en 1914 a 11 millones. La baja fue de 48 % comparando los volúmenes promedios exportados entre 1905-11 y 1912-14. En 1911 el tasajo todavía constituía el 76,8 % del volumen de las carnes industrializadas exportadas, y las congeladas alcanzaban un modesto 15,4 %; en 1912 el tasajo descendió al 60,2 % y las congeladas subieron al 34,5 %. En 1913 es la inversión total de las cifras: 31,6 % para el producto del viejo Uruguay y 61,2 % para el de la era frigorífica ([320]).

El reparto de la faena de vacunos entre saladeros y frigoríficos también revela que la sustitución de los primeros por la nueva industria se hizo bruscamente en esos cruciales años 1912-1914. En 1911 los saladeros todavía faenaban el 96 % del total de las reses y un modesto 4 % "La Frigorífica Uruguaya"; en 1912, los saladeros faenaron 89 % y los frigoríficos 11 %; en 1913, los saladeros el 70 % y los frigoríficos el 30 %; en 1914, el otro año clave, las cifras se invirtieron: los frigoríficos faenaron el 62 % de los vacunos y los saladeros sólo el 38 %.

Del país del tasajo se pasó en tres años al de la carne congelada.

En el campo se produjo simultáneamente la correspondiente modificación: los hacendados advirtieron que con la demanda frigorífica acrecentada a partir de 1912 la explotación del vacuno dejaba mucho mayor beneficio que la del

lanar. A éste no lo abandonarían; era demasiado importante su función de seguro contra los cambios de clima y de tendencias del mercado mundial, además de seguir proporcionando buenas utilidades, pero lo desplazarían a la larga por la especie mayor.

En 1911 los productos derivados del lanar dieron al país el 52,6 % del valor total exportado y los del bovino el 34,8 por ciento. En 1914, el primero descendió a 37 % y el segundo se elevó a 43 %, debiéndose anotar que los valores de aforo de la carne congelada eran muy inferiores al precio real del producto ([321]).

La especie que ahora acompasaba mejor su precio de venta con el alza de valor de la tierra, los arrendamientos y los gastos del estanciero era el vacuno comprado por los frigoríficos. Incluso los cueros salados experimentaron una importante suba desde 1912. Todo se aliaba para que el vacuno (incluso el clima, como hemos observado) comenzara a desplazar al ovino. Mientras la cotización de la lana subía 7,2 % entre los períodos 1905-11 y 1912-13, el novillo ascendía vertiginosamente hasta alcanzar el 60 % comparando los mismos años, y si agregáramos el precio vigente en enero de 1914 —antes de la guerra mundial— la suba llegaba a 86 %.

Los cuadros que siguen demostrarán —en términos exclusivamente económicos— por qué los hacendados desplazaron su interés del ovino al vacuno.

CUADRO Nº 3

Rendimiento económico del lanar cruza por hectárea: 1912-1914 ([322]) (*)

Producción y valor de lana por há.

Producción de lana por há. kgs. 3,500.	
Precio de 10 k. lana promediando los registrados en 1912-14	$ 4,30.
Valor de kgs. 3,500	$ 1,50

(*) En este cuadro hemos considerado un lanar cruza, es decir, fruto del mestizaje con las razas inglesas de carne, para colocar a las dos especies (ovina y bovina) en igualdad de condiciones: ambas productoras de carne. Por ello el precio de los capones fue elevado a $ 0,08 el kilo, cotización habitual de los frigoríficos entre 1912 y 1914.

Producción y valor de capones por há.

Producción de carne por há. kgs. 10.—
Precio del kilo carne vendida a frigoríficos $ 0,08.
Valor de la producción de carne por há. .... $ 0,80

Rendimiento total del ovino por hectárea .... $ 2,30

CUADRO Nº 4

Rendimiento económico del vacuno por hectárea: 1912-1914 (323)

Producción y valor de vacunos por há.

Producción de vacunos por há. 0,09 cabezas.
Peso promedio de 1 cabeza vacuna mestiza, entre vacas y novillos: 400 kilos.
Producción de carne por 1 há. (0,09 x 400): 36 kilos.
Precio promedio del animal vendido en Tablada entre 1912-14: $ 0,10 el kilo.
Valor de la producción de carne vacuna en pie por há. (36 x 0,10) = ... $ 3,60

O sea que el bovino proporcionó al hacendado un rendimiento 56,5 % mayor que el ovino.

*

* *

¿Qué consecuencias económicas, sociales y políticas trajeron estos cambios?

Uno de ellos fue brusco: la sustitución del tasajo por las carnes refrigeradas ocurrió en un trienio a lo sumo.

El otro, el desplazamiento del centro de interés de los estancieros del ovino merino al vacuno que ahora compraba la industria frigorífica, fue un problema de predominios, no de sustituciones, pero igualmente vital.

Ambos engendraron nuevas relaciones del Uruguay con el mercado internacional a la vez que modificaban la sociedad rural.

La ruina del tasajo significó que al fin el Uruguay había entrado de lleno en el mercado mundial regido por las naciones imperiales. Pero, ¿lo había hecho por sus propios méritos —a través del mestizaje— o porque la gran industria del frío se instaló abruptamente en él? Sea cual sea la respuesta a esta pregunta, que enfrentaremos en el tomo siguiente, el hecho era que carnes congeladas y lanas tenían sus exclusivos clien-

tes en el mundo industrializado. El país ahora dependía por entero de ese mundo pues los dos pilares de su exportación iban hacia él, el único que podía pagarlos. Brasil y Cuba se eclipsaban sustituidos por Gran Bretaña y Europa continental, y nuestro "desarrollo hacia afuera" se anudaba definitivamente sin dejarnos ya el mínimo margen de maniobra.

En lo interno, varias fueron las consecuencias de ese cambio. Entre 1905 y 1911 el vacuno sólo había dado por hectárea $ 1,42, de 1912 a 1914 pasó a proporcionarle al estanciero $ 3,60, es decir un incremento de 153 %. Ello era el resultado de la valorización de la carne mucho más que del aumento en el precio de los cueros. Por primera vez en la historia rural, la carne del vacuno, sin ninguna clase de estimaciones aproximadas, valía mucho más que el cuero.

El fin de la era del tasajo implicó también el fin de la era de la carne barata en la ciudad y sobre todo en la campaña. Con los mercados americanos de Brasil y Cuba siempre había dificultades para colocar toda nuestra producción bovina. Dada su escasa capacidad adquisitiva, además, los precios que nos abonaban por la magra carne del vacuno criollo resultaban bajos, inferiores siempre a los que obteníamos vendiendo el cuero y otros subproductos del vacuno. Entonces sucedía que los mejores ganados eran consumidos por el abasto de la capital, el que pagaba también los mejores precios.

Pero ese bajo valor de la carne en la época del tasajo era también la base económica —que no es decir el fundamento único— de la estancia patriarcal, del hacendado caudillo y paternalista en sus relaciones con el entorno y las peonadas. Las dificultades de colocación y el escaso precio de la carne engendraban una modalidad en el campo, en que era económicamente viable —posible— ser generoso y hospitalario. Uno de los productos de la estancia —la carne— tenía tanto valor social —porque la generosidad a veces se combinaba con el cálculo político— como económico.

De hecho, en el país del tasajo, el alimento no era el monopolio de la clase dueña del ganado. Aunque con dificultades crecientes, las que causaron todos los pasos dados en el sentido de la "modernización" (introducción del ovino, alambramiento de los campos), no era imprescindible trabajar para comer. De peón a vagabundo, y viceversa, la alternancia se

revelaba como la traducción social de un hecho económico: el escaso valor —cuando no inexistente— de la carne.

Todo ello concluye con la era del congelado que empiezan a producir los establecimientos frigoríficos. El novillo vale ahora lo que pesa, la carne es el protagonista, no el cuero. El precio interno se adecua al internacional. No sucederá más que el abasto capitalino marque las más elevadas cotizaciones; desde 1912-14 lo hace Smithfield, el gran mercado londinense. El abasto interno en vez de regular pasa a ser regulado por el exterior, de sujeto activo deviene pasivo. La dependencia del mercado mundial es total.

El hombre de campo que no es "dueño del ganado" pasa a depender ahora, incluso para alimentarse —ésa es la diferencia con la época anterior— del estanciero. El salario es la única relación posible entre los hacendados y los que "nada tienen". Peón, capataz, pero no vagabundo. Ya coincide el monopolio del ganado con el del alimento. Nadie regala y las costumbres hospitalarias se olvidan, por lo menos ya no son conductas económicamente racionales. La valorización de la carne tiende a concluir con los últimos resabios de la estancia patriarcal. Eso significó más poder para el dueño del vacuno, mayor sujeción a su persona de todos los otros habitantes del medio rural.

En relación al otro cambio anotado, el predominio del lanar sustituido por el del vacuno, también son notorias sus consecuencias sociales. La oveja, por requerir menos campo, siempre fue el soporte de la clase media rural y aún de las pequeñas explotaciones, como lo hemos demostrado en tomos anteriores y volveremos a hacerlo en el siguiente. El vacuno, por exigir más tierra, fue siempre la base de la gran propiedad. La evolución económica sustentada en la gran industria frigorífica condujo a fortalecer a esta última en detrimento de los primeros. Más poder para los dueños del vacuno por este camino también.

Todo contribuía a volver a hacer de ellos el grupo dominante en la campaña, y el núcleo de los autodenominadas "clases conservadoras" en el país. No pudo esto dejar de tener repercusiones políticas.

El batllismo había iniciado su era de reformas en un Uruguay en que la clase alta rural estaba debilitada por la crisis del tasajo, y la media fortalecida por el auge de la lana.

Al invertirse los papeles entre 1912 y 1914, los grandes hacendados se encontraron con fuerza suficiente para frenar el impulso del nuevo equipo gobernante. *Algunos* hilos de la madeja de la evolución política tienen su origen entonces en los cambios económicos.

No es casualidad que el año 1913 sea también crucial en nuestra vida política. La escisión del Partido Colorado al separarse los once senadores que pasaron a la oposición, fue recibida con aplauso por las clases conservadoras. Estas, desde 1911, apagado el fuego de las revoluciones blancas, inquietas por el empuje reformista del por segunda vez Presidente de la República, ya no veían en el batllismo el partido del orden sino el de la conmoción económica y social. La idea del Colegiado lanzada por el jefe del Partido y del Gobierno en 1913 era la gota que colmaba su paciencia, ya más que puesta a prueba con todos los proyectos, leyes y artículos de la prensa batllista que atacaban algunos de sus privilegios. Ahora se pretendía institucionalizar políticamente el cambio permanente: tal fue para las clases conservadoras la idea del ejecutivo pluripersonal.

Con posterioridad, no se conformarían con el aplauso platónico a los opositores del batllismo. Habría una decidida convergencia entre su programa ideológico y el de los partidos contrarios al Gobierno: el riverista, el blanco; en una palabra, los sustentarían y les darían contenidos. Esta actitud debía culminar con la derrota electoral del batllismo el 30 de julio de 1916 y el famoso "alto" a las reformas, de Feliciano Viera, el sucesor presidencial de Batlle; es decir, el reconocimiento por el oficialismo de que su política estaba bloqueada.

Por ello el batllismo detuvo su empuje en plena prosperidad nacional, lo que parecería paradojal a quien desconociera que esa prosperidad no lo había consolidado a él, sino a sus enemigos sociales y políticos: los grandes terratenientes.

El anhelo por cambiar el modelo social y económico del país, además, se había en parte sustentado en la denunciada incapacidad de la economía tradicional para traerle a la nación "el progreso". Pero ahora, cuando el modelo agro-exportador parecía triunfar en alas de los excelentes precios que pagaban los frigoríficos, ¿qué sentido tenía impulsar la renovación? Todo conducía a afianzar el orden establecido.

3 — Los mercados exteriores: el Uruguay en el juego de los imperios

Dos hechos se entrelazaron para modificar sustancialmente en estos años la relación del Uruguay con las naciones industrializadas: a) el predominio de la lana y el tasajo hasta 1911 y el posterior de la carne refrigerada, o sea el cambio en la estructura de las exportaciones que acabamos de reseñar, y b) la pugna por el dominio del comercio mundial entre la ya decadente potencia británica y las pujantes de Alemania y Estados Unidos.

La lana nos unía a Europa Continental. La carne congelada, cuyo reinado se afianzó entre 1912 y 1914, nos vinculó por un extenso futuro con Gran Bretaña. Resultaba paradojal y de mal agüero que precisamente cuando el Reino Unido comenzaba a decaer como gran imperio —decadencia que la Primera Guerra Mundial acentuaría— nosotros nos uniéramos a su destino. El apogeo de las exportaciones de carne argentina coincidió con el reinado mundial de Gran Bretaña; el apogeo de nuestra exportación de carne congelada con el comienzo de su ocaso. Nuestro retraso en el mestizaje del vacuno nos privó de abastecer al Imperio durante su plenitud. Esto tendrá consecuencias de futuro que escapan a la época estudiada. Sin embargo, una de las más obvias no puede dejar de anotarse: nuestro auge económico, concluída la Primera Guerra Mundial, dependería de la demanda de una nación que vivía ya su decadencia como imperio.

El Uruguay de la lana (1905-1911) tuvo sus mejores compradores en Francia, Bélgica y Alemania, en ese orden ([324]). El primer comprador del decenio anterior, Brasil, declinó a un quinto puesto ante las dificultades tasajeras. Francia ocupó su lugar (con 20,2 %), seguida de Bélgica (16,4 %) y de Alemania (13,15 %). Las tres naciones adquirían el 50 % de la exportación uruguaya, guarismo que debería elevarse en proporción importante si pudiéramos conocer con exactitud hacia dónde reexpedía Argentina nuestras lanas y cueros (*).

(*) Entre 1905 y 1909 se exportó a través de Buenos Aires el 19 % de la producción nacional. Como ese año fue inaugurado nuestro moderno puerto, de 1910 a 1913 la participación argentina cayó al 13,7 %.

La lana, el principal de los rubros de este período, fue comprada por Francia (31 %), Alemania (22,2 %) y Bélgica (18,4 %). Las tres absorbían 71,6 % de los vellones nacionales.

Los cueros vacunos secos iban como siempre a Estados Unidos (46 %), pero aparecieron a su lado como clientes importantes Italia (15 %), Alemania (12,7 %) y España (11,2 %). Los cueros vacunos salados iban a Europa continental, disminuyendo el otrora papel rector de Gran Bretaña. El primer país era Bélgica (41,4 %), luego Alemania (22,7 %) e Italia (15 %).

En cuanto al tasajo, el principal comprador seguía siendo Brasil con 59,6 % del total exportado, pero Cuba incrementó su participación al 28,6 %. Las dificultades en la plaza brasileña obligaron a nuestros saladeristas a contar cada vez más con el mercado cubano.

El Uruguay de la carne refrigerada (1912-1914) asistió al ascenso de Gran Bretaña, casi único comprador de ese rubro que sería, en corto plazo, el principal de los exportados.

A pesar del bajo aforo en que las carnes congeladas se avaluaron, Gran Bretaña, que en 1905-11 apenas si absorbía 7,2 por ciento de la exportación nacional, entre 1912 y 1914 compró el 14 %, debiéndose advertir que el promedio de los tres años oculta su enorme peso en el último. En 1914 era ya nuestro primer comprador (con 18 %), mientras que en la época del lanar (1905-11) ocupaba el sexto puesto ([325]).

A su ascenso en 1914 —y el de Estados Unidos— corresponde la declinación de Francia, Bélgica y sobre todo Alemania. Hay que señalar que si bien la Primera Guerra Mundial que estalló en agosto de 1914 pudo ya influir en este panorama —al impedir el comercio con Alemania que fue bloqueada por la flota británica— lo esencial del cambio se debió al ingreso de las carnes congeladas como rubro principal de la exportación uruguaya.

Al desplazamiento de la lana y el tasajo por la carne congelada correspondió la declinación de Europa continental y el Brasil en provecho de las naciones sajonas, en particular Gran Bretaña.

*

*   *

El Uruguay de la lana puso de relieve, sin embargo, la pugna inter-imperial Gran Bretaña-Alemania. Esta última nación era el segundo comprador de las lanas y cueros vacunos salados orientales (en 1886-94 ocupaba el tercer lugar) y el tercero de los cueros vacunos secos. Su comercio con el Uruguay abastecedor de materias primas crecía en la misma medida en que se estancaba el británico. Alemania pasó del quinto al cuarto puesto entre las naciones clientes del país si comparamos el decenio anterior con éste; Gran Bretaña permaneció en un modesto sexto lugar en ambos decenios. Sólo el cambio de la estructura de nuestra exportación le otorgó el lugar de privilegio de que gozara en los remotos días de las luchas por la independencia ([326]).

Pero la lucha entre los imperios fue todavía más notoria si analizamos la evolución de nuestras compras al extranjero.

Gran Bretaña seguía siendo nuestro primer proveedor, pero su participación porcentual indicaba estancamiento: 29 por ciento en los años 1886-1894; 26,8 % en 1895-1904; y 28 por ciento en 1905-1913. Alemania, que ocupaba el tercer lugar en el decenio 1895-1904, pasó al segundo en este período con un promedio anual del 16 %. Estados Unidos, que ocupaba el quinto, pasó al tercero, con 10,6 % ([327]).

Sólo la Guerra Mundial detuvo el impetuoso avance alemán como vendedor y comprador del Uruguay. ¿Es que no fue ése, acaso, uno de los motivos que tuvo Gran Bretaña para detener a los germanos en agosto del 14? Hasta nosotros, en nuestra pequeñez, servimos de ilustración a la historia de la lucha mundial de los imperios. ¡Tanto dependíamos de ellos!



CUADROS ESTADISTICOS

CUADRO Nº 1

IMPORTACION POR PAISES

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
REINO UNIDO	7.936	9.755	11.572	11.727	10.622	11.882	12.162	13.194	12.314	8.919
	26 %	28 %	31 %	31 %	29 %	29 %	27 %	27 %	25 %	24 %
FRANCIA	3.471	4.015	3.924	3.641	3.941	3.842	3.800	4.336	4.099	2.660
	11 %	12 %	10 %	10 %	11 %	9 %	8 %	9 %	8 %	7 %
BRASIL	1.577	1.786	1.744	1.835	1.968	1.994	1.992	2.607	3.437	2.870
	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	4 %	5 %	7 %	8 %
ESPAÑA	1.503	1.568	1.725	1.944	1.918	2.129	2.061	2.362	2.319	2.695
	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	7 %
ITALIA	2.610	2.785	2.898	3.068	2.900	2.943	3.219	3.720	3.476	2.869
	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	7 %	7 %	7 %	7 %	8 %
EE. UU.	2.973	3.358	3.439	3.323	.3703	4.344	5.453	6.187	6.418	6.619
	10 %	10 %	9 %	9 %	10 %	11 %	12 %	12 %	13 %	18 %
ALEMANIA	4.166	5.398	6.080	6.227	5.799	6.841	7.591	8.125	7.811	3.176
	14 %	16 %	16 %	17 %	16 %	17 %	17 %	16 %	16 %	9 %
BELGICA	1.363	1.904	2.689	2.202	2.528	2.811	3.206	3.421	3.412	1.587
	4 %	6 %	7 %	6 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	4 %
CUBA	148	153	121	144	158	155	179	179	217	193
	0,5 %	0,4 %	0,3 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,5 %
ARGENTINA	4.592	3.168	2.563	2.470	2.723	2.772	4.013	4.377	5.797	4.690
	15 %	9 %	7 %	7 %	7 %	7 %	9 %	9 %	12 %	13 %
T O T A L	30.778	34.455	37.471	37.456	36.944	40.814	44.798	49.789	50.353	37.235

(Cifras redondeadas en miles de pesos; el total comprende a todas las naciones y no sólo a las enumeradas).
FUENTE: ANUARIOS ESTADISTICOS.

CUADRO Nº 2

EXPORTACION POR PAISES

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
REINO UNIDO	1.814 6 %	1.809 5 %	2.993 9 %	3.047 8 %	2.681 6 %	3.420 8 %	3.939 9 %	6.294 13 %	7.672 11 %	10.504 18 %
FRANCIA	5.514 18 %	7.285 22 %	6.432 18 %	7.700 19 %	8.841 20 %	8.889 22 %	9.730 23 %	8.463 17 %	11.905 17 %	8.654 15 %
BRASIL	3.215 10 %	3.299 10 %	2.760 8 %	3.467 9 %	4.020 9 %	4.102 10 %	3.237 8 %	3.660 8 %	4.585 7 %	1.851 3 %
BELGICA	6.184 20 %	4.803 14 %	5.552 16 %	6.138 15 %	6.480 14 %	7.753 19 %	7.215 17 %	7.596 16 %	8.222 12 %	6.025 10 %
EE. UU.	2.024 7 %	1.996 6 %	1.603 5 %	2.336 6 %	3.762 8 %	2.677 7 %	1.536 4 %	2.568 5 %	2.769 4 %	9.735 17 %
CUBA	642 2 %	1.083 3 %	1.093 3 %	849 2 %	1.046 2 %	1.025 3 %	1.806 4 %	934 2 %	2.478 4 %	1.459 3 %
ESPAÑA	567 2 %	805 2 %	534 2 %	524 1 %	551 1 %	565 1 %	585 1 %	620 1 %	810 1 %	547 1 %
ITALIA	924 3 %	1.009 3 %	1.156 3 %	1.311 3 %	1.413 3 %	1.586 4 %	1.324 3 %	1.255 3 %	2.856 4 %	2.982 5 %
ALEMANIA	3.255 11 %	4.293 13 %	4.648 13 %	5.455 14 %	6.673 15 %	4.027 10 %	6.653 16 %	7.602 16 %	13.354 19 %	5.548 10 %
ARGENTINA	5.824 19 %	6.093 18 %	7.295 21 %	8.143 20 %	8.195 18 %	5.770 14 %	4.855 11 %	7.068 15 %	10.387 15 %	8.177 14 %
T O T A L	130.805	133.438	34.964	40.341	45.109	40.936	42.500	48.801	68.946	58.248

(Cifras redondeadas en miles de pesos y en porcentaje; el total comprènde a todas las naciones y no sólo a las enumeradas).

FUENTE: ANUARIOS ESTADISTICOS.

CUADRO Nº 3

EXPORTACION DE PRODUCTOS POR PAISES

(Debajo del número o los kilos en miles exportados a cada país, en ciertos productos figura el porcentaje en relación al volumen total exportado).

Bovinos en pie

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
BRASIL	39.202	65.759	32.320	122.645	166.674	127.757	55.284	69.078	60.404
ARGENTINA	6.265	21.664	55.451	48.625	36.155	14.774	9.287	6.640	25.689
BELGICA	——	——	——	——	——	——	239	1.714	1.822
PORTUGAL	——	——	——	——	——	1.401	280	——	——
TRANSVAAL	656	——	——	——	——	——	——	——	——

Ovinos en pie

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
BRASIL	30.440	36.127	46.375	86.965	118.975	113.170	128.484	121.271	54.604
ARGENTINA	81.118	132.579	140.485	123.256	136.906	83.582	59.484	176.623	28.464
REINO UNIDO	——	——	1.944	——	——	300	——	——	——
BELGICA	9.094	——	21.318	13.256	11.145	6.699	12.061	22.495	23.143

Tasajo

PAISES		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
BRASIL	K.	27.563 63 %	30.360 63 %	26.352 58 %	26.301 59 %	29.234 60 %	33.633 64 %	26.712 50 %	24.764 65 %	14.027 55 %
CUBA		7.754 18 %	13.296 27 %	13.254 29 %	10.417 23 %	12.664 26 %	12.131 23 %	22.332 42 %	11.551 30 %	10.244 40 %
REINO UNIDO		783 2 %	66 0,1 %	115 0,2 %	73 0,1 %	398 1 %	167 0,3 %	28 0,8 %	96 0,2 %	156 0,6 %
ARGENTINA		7.575 17 %	4.169 9 %	5.854 13 %	6.718 15 %	4.721 10 %	3.723 7 %	2.289 4 %	1.426 4 %	1.026 4 %
ESPAÑA		3	44	30	113	119	595	344	4	7
EE. UU.		——	271	11	417	12	157	152	49	36

Carne Conservada

REINO UNIDO	K	1.047	3	5	582	2.161	3.210	4.243	2.689	5.196
ARGENTINA		476	76	71	546	565	686	194	——	50
BELGICA		1.531	197	944	526	——	1.093	263	133	88

CUADRO Nº 3 (Cont.)

Extracto de Carne

PAISES		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
REINO UNIDO	K	—	—	9	—	1	—	7	1	2
BELGICA		466	205	93	319	123	414	521	299	268
ARGENTINA		266	751	479	223	407	297	21	—	22

Cueros Vacunos Salados

REINO UNIDO	Nº	40 5 %	117 13 %	145 17 %	106 13 %	43 5 %	53 5 %	29 3 %	69 8 %	3 0,4 %
FRANCIA		108 13 %	107 12 %	103 12 %	188 23 %	81 9 %	96 9 %	79 9 %	51 6 %	63 10 %
BELGICA		340 42 %	346 40 %	336 40 %	266 33 %	333 39 %	530 58 %	404 46 %	339 42 %	253 41 %
ALEMANIA		201 25 %	217 25 %	156 19 %	179 22 %	116 14 %	209 20 %	251 29 %	166 20 %	190 31 %
ARGENTINA		110 14 %	71 8 %	90 11 %	65 8 %	90 10 %	43 4 %	42 5 %	47 6 %	66 11 %

CUADRO Nº 3 (Cont.)

Cueros Vacunos Secos

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
EE. UU.	Nº 454 61 %	419 50 %	286 44 %	572 52 %	510 41 %	430 44 %	296 36 %	279 53 %	143 32 %
ITALIA	103 14 %	125 15 %	115 18 %	184 17 %	143 11 %	180 18 %	131 16 %	36 7 %	82 19 %
ESPAÑA	75 10 %	120 14 %	71 11 %	68 6 %	48 4 %	82 8 %	97 12 %	111 21 %	66 15 %
ALEMANIA	47 6 %	54 6 %	77 12 %	111 10 %	270 22 %	109 11 %	133 16 %	59 11 %	93 21 %
BELGICA	26 3 %	85 10 %	66 10 %	119 11 %	196 16 %	124 13 %	119 14 %	26 5 %	39 9 %

Cueros Lanares

FRANCIA	K 5.933	5.385	4.892	7.096	7.595	8.373	9.436	10.407	10.034
REINO UNIDO	3	19	54	445	627	576	391	164	44
ITALIA	286	433	630	337	338	2	—	24	—
ALEMANIA	235	17	584	354	603	12	—	—	8
ARGENTINA	332	271	364	299	296	333	450	836	246

CUADRO Nº 3 (Cont.)

Lana

PAISES		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
EE. UU.	K	1.301	1.303	1.703	1.251	3.305	1.564	189	2.326	1.940
		4 %	3 %	4 %	2 %	6 %	3 %	0,3 %	3 %	3 %
BELGICA		7.812	6.119	8.666	10.090	9.855	10.153	10.693	14.403	9.580
		24 %	15 %	19 %	19 %	17 %	22 %	18 %	18 %	14 %
REINO UNIDO		1.938	2.181	3.200	2.949	1.397	1.679	5.572	10.534	4.797
		6 %	5 %	7 %	6 %	2 %	4 %	9 %	13 %	9 %
FRANCIA		9.977	15.646	13.798	14.494	18.996	18.703	20.979	16.882	16.910
		30 %	38 %	30 %	28 %	33 %	40 %	34 %	21 %	25 %
ALEMANIA		5.544	8.798	10.126	11.650	13.786	7.123	14.864	19.102	21.125
		17 %	21 %	22 %	22 %	24 %	15 %	24 %	24 %	31 %
ARGENTINA		5.992	6.470	6.887	9.918	7.796	4.648	4.187	8.950	4.893
		18 %	16 %	15 %	19 %	13 %	10 %	7 %	11 %	7 %
ITALIA		438	288	560	710	1.497	2.069	2.026	3.015	4.135
		1 %	0,6 %	1 %	1 %	3 %	4 %	3 %	9 %	6 %
AUSTRIA - HUNGRIA								2.332	2.327	2.426
								4 %	3 %	4 %

Grasa Vacuna

CHILE	K	521	1.171	529	261	229	234	118	14	8
REINO UNIDO		60	10	—	13	35	—	—	68	217
ARGENTINA		87	137	281	427	435	434	234	640	77
BELGICA		657	370	170	664	418	856	492	1.243	1.333

CUADRO Nº 3 (Cont.)

Sebo

PAISES		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
REINO UNIDO	K	1.074	852	2.200	3.587	4.303	6.924	1.955	6.116	4.393
CHILE		1.531	3.519	2.201	1.178	1.073	53	1.742	1.975	1.940
FRANCIA		101	47	341	347	—	298	98	232	619
ITALIA		2.505	2.340	2.862	1.690	2.374	1.762	1.654	553	394
ARGENTINA		1.671	842	3.866	2.782	1.984	2.846	995	1.065	782
ESPAÑA		3.287	3.869	2.742	2.884	3.510	2.485	2.146	2.436	1.848
BRASIL		1.196	1.461	431	749	417	357	818	281	21
BELGICA		1.241	—	97	73	110	689	371	1.548	829
ALEMANIA		34	—	220	90	1.231	733	109	295	739

Harina de Trigo

BRASIL	K	4.095	191	5.647	6.159	7.328	6.925	9.070	21.481	8.030

CUADRO Nº 3 (Cont.)

Trigo

PAISES	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
BRASIL K	10.709	17	480	26	1.700	—	855	5.873	17
REINO UNIDO	6.939	—	2.681	7.084	2.036	—	—	—	—
ALEMANIA	2.821	—	—	6.981	3.366	—	—	—	—
BELGICA	7.886	—	7.536	8.151	18.843	698	—	2.159	—
ARGENTINA	21.568	235	10.523	26.009	44.474	3.132	2.214	7.300	—

Maíz

BRASIL K	87	140	248	207	259	—	54	101	55
REINO UNIDO	—	—	—	—	3.473	1.005	—	—	—
ARGENTINA	5	—	1.707	8	8.264	972	—	—	—
ALEMANIA	—	—	—	158	515	—	—	—	—

CUADRO Nº 4

EXPORTACION DE PRODUCTOS (en miles)

Productos		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Ganado	Nº	46	8	88	171	203	... 144	65	77	88	33
Vacuno	$	389	662	651	1.298	1.353	1.055	498	572	956	1.041
en Pie	%	1	2	2	3	3	3	1	1	1	2
Ganado	Nº	121	180	210	224	267	204	200	320	107	92
Ovino	$	156	359	399	358	391	278	257	445	304	483
en Pie	%	0,5	1	1	1	1	0,6	0,6	1	0,4	1
	K	43.743	48.571	45.772	44.948	48.460	52.258	53.305	38.250	25.556	11.096
Tasajo	$	3.499	3.836	3.662	3.596	3.877	4.181	4.264	3.060	6.133	2.663
	%	11	11	10	9	9	10	10	6	8,9	2
Carne	K	3.069	281	1.086	1.659	2.743	5.007	4.725	2.839	5.630	5.234
Conser-	$	614	56	217	332	549	1.001	945	568	1.239	1.152
vada	%	2	—	0,6	1	1	2	2	1	2	2
Extracto	K	732	955	582	542	531	721	549	301	292	214
de	$	1.318	1.720	1.047	975	955	1.298	989	542	555	407
Carne	%	4	5	3	2	2	3	2	1	1	0,6
Cueros	Nº	813	869	833	815	859	1.053	876	812	621	565
Vacunos	$	4.063	4.350	4.163	4.074	4.252	5.265	4.378	4.061	5.904	5.371
Salados	%	13	13	12	10	9	13	10	8	9	9
Cueros	Nº	740	842	648	1.092	1.246	977	821	529	443	378
Vacunos	$	2.220	2.526	1.945	3.276	3.739	2.930	2.462	1.587	2.791	2.380
Secos	%	7	8	6	8	8	7	6	3	4	4

CUADRO Nº 4 (Cont.)

Productos		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Cueros	Nº	32	27	15	20	45	33	33	13	2	1
Equinos	$	35	28	17	22	49	36	36	14	5	3
Secos	%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cueros	K	3	1	5	3	5	1	5	—	—	—
Equinos	$	6	3	10	5	10	2	10	—	—	—
Salados	%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cueros	K	6.800	6.252	6.637	8.545	9.586	9.467	10.320	11.674	10.524	4.176
Lanares	$	1.700	1.563	1.659	2.136	2.397	2.367	2.580	2.919	3.262	1.295
	%	6	5	5	5	5	6	6	6	—	2
	K	1.333	1.692	986	1.379	1.117	2.040	853	1.977	3.085	4.751
Grasa	$	147	147	108	152	123	224	94	217	494	760
	%	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,5	0,2	0,4	0,7	1
	K	14.100	13.362	14.966	14.939	15.525	16.865	10.788	16.064	12.975	5.907
Sebo	$	1.340	1.269	1.422	1.419	1.475	1.602	1.025	1.526	2.440	1.646
	%	4	4	4	4	3	4	2	3	4	3
	K	33.075	41.161	45.287	52.675	58.382	46.991	60.912	80.940	68.440	44.588
Lana	$	10.584	13.171	14.492	16.856	18.682	15.037	19.492	25.901	30.798	20.065
	%	34	39	41	42	41	37	46	53	45	34
Harina	K	4.941	516	5.952	6.654	8.573	8.806	10.511	23.812	8.968	183
de	$	178	19	214	240	309	317	378	857	502	10
Trigo	%	0,5	—	0,6	0,5	0,6	0,7	1	2	0,7	—

CUADRO Nº 4 (Cont.)

Productos		1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
	K	54.042	264	22.850	50.177	71.970	3.927	3.199	16.185	19	272
Trigo	$	1.243	6	526	1.154	1.655	90	74	372	1	9
	%	4	—	2	3	4	—	—	0,7	—	—
	K	718	239	2.218	495	19.699	4.841	175	347	80	53
Maíz	$	10	3	31	7	276	68	2	5	2	1
	%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Lenguas	K	810	946	705	662	733	1.075	629	750	425	243
Conservadas	$	162	189	141	132	147	215	126	150	85	49
	%	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,5	0,2	0,3	—	—
	K	7.786	8.649	5.974	4.166	3.609	6.102	4.271	6.424	6.523	5.662
Guano	$	117	130	90	62	54	92	64	96	130	113
	%	0,3	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—
Carne	K	2.400	1.710	5.472	6.914	5.681	9.399	7.681	20.342	49.564	69.408
Congelada	$	144	103	328	415	341	564	461	1.221	6.443	9.023
Bovina	%	0,4	0,2	1	1	0,7	1	1	3	9,4	15
Carneros	K	291	1.039	3.509	2.320	4.359	3.671	2.937	1.501	—	2.429
Congelados	$	17	62	211	139	262	220	176	90	—	413
	%	—	0,1	0,6	0,3	0,5	0,5	0,4	0,1	—	0,7
Total Exportado	$	30.805	33.438	34.964	40.341	45.109	40.936	42.500	48.801	68.496	52.248

NOTAS

Aclaraciones:

R.A.R.: Revista de la Asociación Rural del Uruguay.
R.C.C.: Revista del Centro Comercial de Productos del País.
R.U.I.U.: Revista de la Unión Industrial Uruguaya.
D.S.C.R.: Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes.
D.S.C.S.: Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores.

El nombre de los diarios de Montevideo y el interior se ha puesto entre comillas y se indica la localidad siempre que no se trate de Montevideo; va seguido del título de los artículos citados.

(1) María Julia Ardao: "Alfredo Vásquez Acevedo", Revista Histórica, Nos. 106-108, p. 662-63, Montevideo. 1965.
(2) "La Razón", 21 setiembre 1904: En la Bolsa.
(3) "La Razón", 8 octubre 1904: Importante operación en campos.
(4) "La Razón", 21 noviembre 1904: Valorización de los campos.
(5) "El Siglo", 21 abril 1905: Los campos de Cerro Largo. Su valorización.
(6) "El Siglo", 18 enero 1905: Notas rusales. Beneficios de la paz.
(7) "El Siglo", 21 diciembre 1904: El frigorífico.
(8) D.S.C.R., sesión 3 junio 1914, tomo 131, p. 126-38.
(9) "El Día", 30 mayo 1908: El desarrollo económico y la conducta financiera.
(10) "El Siglo", 6 agosto 1909: La sarna. Los medios de extirparla.
(11) "La Tarde" de Salto, en "El Siglo", 28 setiembre 1913: La producción lanar.
(12) "El Tiempo', 22 abril 1910: La situación económica.
(13) Barrán-Nahum: "Historia rural del Uruguay moderno", tomo IV: "Historia social de las Revoluciones de 1897 y 1904", p. 124, ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1972.
(14) "El Siglo", 17 marzo 1910: La cría de caballos y la paz / "El Siglo", 13 julio 1909: La buena orientación en los negocios ganaderos. / Memoria del Ministerio de Industrias, 1912, p. 365-431.
(15) "El Siglo", 17 marzo 1910: La cría de caballos y la paz.
(16) ídem, ídem.
(17) Hugo Mongrell: "Luis Mongrell", España, 1958, p. 436-40.
(18) ídem.
(19) D.S.C.R., sesión 23 mayo 1905, tomo 181, p. 338-47.
(20) D.S.C.R., sesión 9 abril 1910, tomo 203, p. 400-02.
(21) "El Siglo", 13 abril 1910: Impuesto a la especie equina.
(22) "La Tribuna Popular", 17 enero 1911: Los caballos requisados.
(23) Ver Cuadros Estadísticos.
(24) "El Siglo", 6 noviembre 1909: Resultados de la última exposición de Paysandú. "El Siglo, 22 agosto 1911: Exposiciones ferias.

(25) "El Siglo", 4 junio 1907: Los caballos para la Escolta.
(26) "El Siglo", 4 noviembre 1909: Hoy como ayer...
(27) "El Siglo", 24 enero 1911: Situación de la campaña.
(28) "El Siglo", 8 febrero 1911: Impresiones.
(29) "El Tiempo", 17 setiembre 1911: Una novedad rural. Postes de cemento armado.
(30) Eduardo Acevedo: "Anales Históricos del Uruguay", Montevideo, 1934, tomo V, p. 525-27.
"El Día", 7 mayo 1909: Las policías rurales.
(31) "El Siglo", 8 diciembre 1911: Falta de brazos.
(32) en J. C. Williman: "Claudio Williman. Su vida pública", Montevideo, 1957. p. 489-94.
E. Acevedo, Anales, t. V, p. 525-27.
(33) D.S.C.R., sesión, 23 mayo 1905, tomo 181, p. 338-47.
(34) en J. C. Williman, ob. cit. p. 489-94.
(35) "El Día", 9 febrero 1910: Descrédito de la revuelta.
(36) "El Día", 4 junio 1908: El desarrollo económico y la conducta financiera.
(37) Revista Histórica, marzo 1972. Nos. 127-129, p. 461.
(38) "El Día", 17 agosto 1912: El Uruguay. Monografía financiera.
(39) "El Siglo", 29 noviembre 1905: El Empréstito.
(40) R.U.I.U., 31 marzo 1911, p. 2879-80: El nuevo gobierno.
(41) D.S.C.S., sesión 4 junio 1904, tomo 94, p. 409-23.
(42) "El Siglo", 11 mayo 1912: La situación económica y el mercado monetario.
"Diario Nuevo", 20 noviembre 1904: Buenos augurios.
(43) "El Siglo", 1 octubre 1904: Preparando la reacción.
(44) "La Razón", 26 setiembre 1904: Beneficios de la paz.
(45) "La Razón", 5 diciembre 1904: Buena medida.
(46) "La Razón", 23 noviembre 1904: Para repoblar los campos.
(47) Anuarios Estadísticos 1905-1914: Importación.
(48) "El Siglo", 20 diciembre 1904: En plena actividad.
(49) Dirección General de Avaluaciones: "Proyecto de Contribución Inmobiliaria", Montevideo, 1910.
(51) "El Siglo", 26 mayo 1905: Valor de los campos.
(50) "El Día", 15 febrero 1910: La propiedad territorial.
(52) "El Siglo", 17 enero 1905: Arrendamiento de campos.
(53) "La Razón", 13 diciembre 1904: Los campos: Importante transacción.
(54) "El Siglo", 21 marzo 1905: La zafra de los saladeros.
(55) D.S.C.R., sesión 10 junio 1914, tomo 231, p. 225-26.
(56) "El Día", 20 setiembre 1909: El crédito nacional.
"La Razón", 19 octubre 1904: Nuestra deuda en Londres.
(57) "El Siglo", 21 agosto 1907: Clasificación de las deudas.
(58) "Diario Nuevo", 26 noviembre 1904: El Frigorífico.
(59) "El Día", 25 enero 1911: El Banco de la República. / Carlos M. Maeso: "El Uruguay a través de un siglo", Montevideo, 1910, p. 360. / R. Montero Bustamante y O. Morató: "El Banco de la República Oriental del Uruguay", Montevideo, 1918, p. 73. / D.S.C.R., sesión 26 junio 1913, tomo 225, p. 273-94.
(60) Cámara de Senadores: "La intervención del Estado en las tarifas ferroviarias", Montevideo, 1922.
(61) "El Siglo", 8 marzo 1908: Cámara de Comercio francesa.

(62) Idem, ídem.
(63) "El Siglo", 19 febrero 1907: Los billetes de banco. / "El Tiempo", 15 marzo 1907: La situación monetaria.
(64) "El Tiempo", 21 marzo 1907: Nuestra circulación monetaria.
(65) "El Siglo", 1 agosto 1912: El stock monetario en oro.
(66) "El Siglo", 23 agosto 1912: El stock monetario.
(67) "El Día", 15 agosto 1913: No hay crisis.
(68) "El Siglo", 19 agosto 1913: ¿Hay crisis?
(69) "El Siglo", 20 agosto 1913: Las reservas metálicas del país.
(70) "El Siglo", 22 agosto 1913: La situación económico-financiera.
(71) "El Siglo", 13 agosto 1910: Sobre cambios.
(72) "El Día", 20 agosto 1912: El Uruguay. Monografía monetaria.
(73) "El Día", 11 agosto 1913: El Banco de la República. Nuestra potencialidad financiera.
(74) E. Gallo y R. Cortés Conde: "La República Conservadora", Buenos Aires, 1972, p. 155.
(75) Martín C. Martínez: "La renta territorial", Montevideo, 1918, p. 182.
(76) "El Siglo", 2 octubre 1913: La situación económico-financiera.
(77) "El Siglo", 30 agosto 1908: El capital uruguayo en el extranjero.
(78) R.A.R., 31 marzo 1907, p. 181. / R.A.R., 1 junio 1912, p. 422.
(79) Fuentes: para los años 1905 y 1906, Anuarios Estadísticos; para 1907, Revista del Centro Comercial de Productos del País, a partir de 1908, Revista de la Cámara Mercantil de Productos del País: tomamos máximos y mínimos y promediamos.
(80) ídem.
(81) Fuentes: para 1906-07, Anuarios Estadísticos ("buenas de la mestiza"); / desde 1907, R.C.C.; / desde 1908, Revista de la Cámara Mercantil de Productos del País, que fue su sucesora, y las denomina "Primeras buenas corrientes". / Luis A. Faroppa: "Precios de los productos pecuarios", Seminario de Economía política, Facultad de Ciencias Económicas, Montevideo, 1940.
(82) "El Telégrafo Marítimo", en el mes de enero de cada año.
(83) Lesourd y Gérard.: "Histoire economique, XIX-XXeme. siécles, París, 1963, tomo 1, p. 98.
(84) Fuentes: para 1892, Anuario Estadístico; para 1900, Jacinto M. Alvariza: "Las lanas en el Uruguay", Montevideo, 1900; para 1908: "El Tiempo"; 22 agosto; para 1911: Memoria del Ministerio de Industrias de 1911, p. 85-88; para 1912: "El Siglo", 5 mayo. "El Siglo", 22 setiembre 1905: Notas de Fénix. / Revista del Ministerio de Industrias, julio 1913, p. 124-26.
(85) ídem.
(86) "El Siglo", 28 febrero 1908: La suba de los precios.
(87) "El Tiempo", 7 agosto 1908: El Carbón.
(88) "El Siglo", 23 mayo 1906: Tarifas aduaneras.
(89) D.S.C.S., sesión 4 junio 1909, tomo 94, p. 409-23.
(90) "El Siglo", 30 agosto 1913: El comercio exterior y la balanza de los pagos internacionales.
(91) H. S. Ferns: "Gran Bretaña y Argentina en el Siglo XIX", Buenos Aires, 1966, p. 483.
(92) H. Pasdermadjian: "La segunda revolución industrial", Madrid, 1960, p. 33-34. / Lesourd y Gérard, ob. cit., t. 1, p. 96.

(93) A. Philip: "Histoire des faits economiques et sociaux de 1800 á nos jours", París, 1963, tomo 1, p. 255-56.

(94) Carlos M. Maeso, ob. cit., p. 74.

(95) "El Tiempo", 2 agosto 1908: La producción del país y su exportación.

(96) "El Tiempo", 9 mayo 1907: Libre cambio y proteccionismo.

(97) "El Tiempo", 25 junio 1907: El buen criterio inglés.

(98) "El Siglo", 26 febrero 1907: Exportación de oro de Inglaterra.

(99) Lesourd y Gérard, ob. cit., tomo 2, p. 373; / J. Akerman: "Estructuras y ciclos económicos", Madrid, 1960, p. 393-94. / "El Siglo", 14 octubre 1913: Importación a Norteamérica. / H. A. Faulkner: "Historia económica de Estados Unidos", Méjico, 1956, p. 615-17.

(100) Memoria del Ministerio de Industrias, 1913, p. 21 / "El Siglo", 5 agosto 1909: Impuesto a los cueros en los EE.UU. / "El Siglo", 28 enero 1909: Las tarifas aduaneras de EE.UU.

(101) Memoria del Ministerio de Industrias, 1913, p. 20-21.

(102) "El Siglo", 8 diciembre 1904: Problemas nacionales.

(103) Carlos Vaz Ferreira: "Sobre la propiedad de la tierra; Montevideo, 1918. / Robert Lekachman: "Historia de las doctrinas económicas", Buenos Aires, 1962.

(104) Critchell y Raymond: "A history of the frozen meat trade", Londres, 1912, p. 229.

(105) R.A.R., 1º junio 1908, p. 276-79.

(106) R.A.R., 1º febrero 1909, p. 93-94.

(107) Ricardo M. Ortiz: "Historia económica de Argentina", Buenos Aires, 1955, tomo 2, p. 29-30. / Critchell - Raymond, ob. cit., p. 207-08, 246-47.

(108) Dr. Oscar Guth, en Revista del Instituto de Agronomía de Montevideo, año IX, octubre 1911, Montevideo, p. 79-109.

(109) A. Ramos Montero: "Manual de Ganadería y Agricultura", Montevideo, 1915, p. 38-39. / A. Ruano Fournier: "Estudio económico de la producción de las carnes del Río de la Plata"; Montevideo, 1936, p. 84. / Revista del Ministerio de Industrias, agosto-setiembre 1913, p. 89-91.

(110) A. Ruano Fournier, ob. cit. p. 165.

(111) H. S. Ferns, ob. cit. p. 487-88.

(112) "El Siglo", 7 julio 1910: El Uruguay y la ganadería.

(113) R.U.I.U., Nº 145, octubre 1907, p. 2096 / 8.

(114) "El Siglo", 22 setiembre 1911: Los mercados de carne.

(115) "El Tiempo", 1º octubre 1907: Comercio de carne.

(116) "El Siglo", 17 mayo 1908: Congreso Internacional del frío.

(117) "El Siglo", 1º setiembre 1905: Nuestras carnes en Alemania.

(118) "El Día", 18 mayo 1911: Nuestras carnes frigoríficas.

(119) Critchell y Raymond: ob. cit., p. 229: "...el impuesto italiano llega al 36 %, el derecho francés al 43 % y el alemán al 62 %, ad-valorem".

(120) R.A.R., 1º abril 1912, p. 248-55; Industria de carnes.

(121) "El Siglo", 28 octubre 1911: El mercado continental y la lucha contra los partidos agrarios.

(122) en "El Siglo", 28 octubre 1911: Inglaterra y Francia.

(123) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 98-99.

(124) "El Siglo", 21 octubre 1908: Economía y Finanzas.

(125) Ver Cuadros Estadísticos y R.A.R., 31 julio 1905: Grandes lotes de toros, y R.A.R., 1º noviembre 1908: Correspondencia de Inglaterra.

(126) R.A.R., 31 enero 1906: El Comercio de carnes congeladas con la Gran Bretaña.
(127) R.A.R., 1º junio 1910: Denegación de la reapertura de los puertos ingleses.
(128) R.A.R., 15 febrero 1907, p. 87; y R.A.R., 1º febrero 1910, p. 154.
(129) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 2-3.
(130) ídem, p. 321.
(131) "El Día", 25 julio 1911: Consumo mundial de carnes.
(132) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 189.
(133) R.A.R., 1º febrero 1909, p. 93-94.
(134) R.A.R., 1º junio 1912, p. 472-76.
(135) "El Siglo", 21 octubre 1908: Economía y Finanzas.
(136) D.S.C.R., sesión 8 abril 1905, tomo 180, p. 497-509.
(137) R.A.R., 1º abril 1908, p. 183; 1º mayo 1908, p. 216-18; "El Siglo", 1º abril 1908: La crisis de las carnes en Estados Unidos, y 10 mayo 1908: La crisis norteamericana.
(138) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 423.
(139) Ricardo M. Ortiz, ob. cit., t. 2, p. 20.
(140) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 423.
(141) R.A.R., 1º junio 1908, p. 276-89; 1º agosto 1907, p. 399; "El Siglo" 2 junio 1905: Notas de Fénix.
(142) en R.A.R., 1º junio 1908, p. 216-18.
(143) Antonio M. Poy Costa: "Los frigoríficos", Buenos Aires, 1918, p. 106.
(144) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 254 y 415.
(145) ídem.
(146) R.A.R., 15 marzo 1906, p. 138-42; y 15 marzo 1907, p. 130.
(147) en "El Siglo", 29 marzo 1908: Desarrollo y porvenir de la industria argentina de carnes congeladas y refrigeradas.
(148) Cuadro elaborado sobre los que figuran en el Tomo 5º de la Historia Argentina de Editorial Paidós: "La República Conservadora", de E. Gallo y R. Cortés Conde, p. 126-27, que citan como fuente: Simon Hanson: "Argentine Meat and the British Market", California, 1938.
(149) ídem, p. 124, y citan como fuente a E. Tornquist: "El desarrollo económico de la República Argentina en los útimos 50 años", B. Aires, 1920.
(150) "El Día", 30 agosto 1909: Nuestra ganadería y la industria de carne conservada. / "El Siglo", 21 octubre 1908: El mercado de carnes en Inglaterra.
(151) R.A.R., 1º enero 1912, p. 77: Exportación de carnes congeladas.
(152) Memoria del Ministerio de Industrias, 1907-08, p. 341-70.
(153) R.A.R., 1º octubre 1907, p. 518-19: Nuestros ganados en Africa del Sur.
(154) Memoria del Ministerio de Industrias, 1912, p. 50-53.
(155) Ver Cuadros Estadísticos.
(156) "El Siglo", 13 octubre 1908: El mercado de lanas.
(157) R.A.R., 1º abril 1908, p. 184-88; y 1º diciembre 1907, p. 610-11.
(158) R.A.R., 1º noviembre 1907, p. 569.
(159) "El Siglo", 1º noviembre 1910: Precio de las lanas. / "El Siglo", 1º julio 1909: Censo agropecuario argentino. / "El Siglo", 4 diciembre 1906: La producción universal de lana.
(160) "El Tiempo", 1º octubre 1908: La cosecha de lanas en Argentina. / R.A.R., 1º noviembre 1907, p. 509. / "El Siglo", 2 marzo 1913: La producción y el mercado de lanas en 1912.
(161) R.A.R., 1º noviembre 1907, p. 610-11.

(162) R.A.R., 15 febrero 1907, p. 81-85.
(163) "El Siglo", 1º noviembre 1910: Precio de las lanas.
(164) R.A.R., 1º octubre 1907, p. 413-17.
(165) "El Siglo", 1º noviembre 1910: Precio de las lanas.
(166) "El Siglo", 3 febrero 1910: Algunas consideraciones. / "El Siglo", 22 marzo 1908: Las lanas. / "El Siglo", 17 mayo 1908: ¿Qué debemos hacer?
(167) "El Siglo", 1º setiembre 1908: La industria del cuero.
(168) "El Siglo", 11 noviembre 1911: Las marcas a fuego.
(169) Carlos M. Maeso, ob. cit., p. 89.
(170) Ver cuadro de precios de cueros vacunos salados.
(171) Ver Cuadros Estadísticos.
(172) "El Siglo", 20 diciembre 1905: La operación financiera.
(173) "El Siglo", 19 setiembre 1906: La situación de la plaza.
(174) Idem. / "El Siglo", 22 setiembre 1906: El malestar económico. / J. Akerman, ob. cit., p. 376.
(175) "El Tiempo", 14 noviembre 1907: La situación económica. / "El Día", 21 junio 1907: La baja de los valores.
(176) "El Siglo", 8 noviembre 1907: Los descuentos bancarios en París y Londres. / "El Día", 13 noviembre 1907: La crisis norteamericana y el tipo de descuento.
(177) "El Tiempo", 14 noviembre 1907: La situación económica.
(178) Maurice Niveau: "Historia de los hechos económicos contemporáneos", Barcelona, 1968, p. 230.
(179) Ver cuadro de precios de lana.
(180) Ver cuadros de precios de cueros y novillos.
(181) Estudio basado en los datos respectivos aparecidos en "El Siglo", Sección Mercado Monetario y Revista Comercial y de Comercio, Descuentos, de febrero de 1905 a octubre de 1913: y en "El Tiempo", sección Comercio, de agosto a diciembre de 1907. Promediamos datos diarios.
(182) "El Siglo", 8 febrero 1913: El abastecimiento de carne a Libia. / "El Siglo" 1º febrero y 7 abril 1912: Nuestro ganado en Trípoli. / "El Siglo", 29 octubre 1911: Actualidad.
(183) R.A.R., marzo 1912, p. 229-31.
(184) Ver cita 181.
(185) D.S.C.S., sesión 22 diciembre 1913, tomo 104, p. 558-78.
(186) "El Día", 2 agosto 1913: El gobierno y el Banco.
(187) "El Día", 31 julio 1913: La cuestión bancaria. / R. Montero Bustamante y O. Morató, ob. cit., p. 122-23. / Informe del Ministro italiano Alberto de Marsanich a su Gobierno, de 14 agosto 1913, en J. A. Oddone: "Una perspectiva europea del Uruguay", Montevideo, 1965, p. 94-95.
(188) "El Siglo", 29 julio 1913: La situación económica.
(189) "El Siglo", 30 julio 1913: El día de ayer en el Banco de la República, y Repercusión en campaña. / "El Siglo", 31 julio 1913: La cuestión palpitante; y De la campaña.
(190) Ver cita 181.
(191) D.S.C.S., sesión 22 diciembre 1913, tomo 104, p. 558-78.
(192) "El Siglo", 20 agosto 1913: Pláticas rurales.
(193) "El Día", 28 julio 1913: Economías.
(194) "El Siglo", 17 agosto 1913: El Banco de la República y la campaña productora. / "El Siglo", 2 agosto 1913: Muy bien. / "El Siglo", 20 agosto 1913: Pláticas rurales.

(195) "El Siglo", 16 setiembre 1913: Consideraciones de actualidad.
(196) "El Siglo", 19 octubre 1913: El crédito a los hacendados. / "El Siglo", 3 diciembre 1913: El Banco y la crisis.
(197) "El Siglo", 12 octubre 1913: La situación económico-financiera.
(198) "El Día", 6 agosto 1913: Aclarando conceptos.
(199) Sobre los mercados de carnes conservadas ver nuestros Cuadros Estadísticos y D.S.C.R., sesión 8 marzo 1910, tomo 203, p. 142-44; D.S.C.R., sesión 4 abril 1905, tomo 180, p. 458-72; "El Tiempo", 13 marzo 1910: Los impuestos de exportación a las carnes conservadas; "El Siglo", 4 junio 1909: Trabajos del frigorífico; "El Tiempo" ,13 junio 1908: La riqueza y la producción del país.
(200) Ver Cuadros Estadísticos.
(201) Idem.
(202) Idem.
(203) Idem.
(204) Idem.
(205) Ver Cuadros y Anuarios Estadísticos.
(206) E. Acevedo, "Economía política y finanzas", Montevideo, 1930, p. 661-62.
(207) Milton I. Vanger: "José Batlle y Ordóñez", Buenos Aires, 1968, p. 213-15.
(208) "El Día", 21 enero 1913: La situación económica.
(209) Nuestros cálculos en base a datos de Lesourd y Gérard, ob. cit., tomo 1, p. 80, y tomo 2, p. 376-77; y M. Niveau, ob. cit., p. 232.
(210) en "El Siglo", 4 abril 1909: Capitales y comercio inglés.
(211) J. Fred Rippy: "British Investments in Latin America, 1822-1949", Minneapolis, 1959, p. 68 y 144.
(212) E. Acevedo, Anales, tomo V, p. 628; y R. Faraone: "Introducción a la Historia económica del Uruguay", Montevideo, 1974, p. 92.
(213) L. Manigat: "Evolution et revolutions. L'Amerique Latine au XXe. siécle. 1889-1929", París, 1973, p. 228.
(214) Las anteriores y E. Gallo y R. Cortés Conde, ob. cit., p. 139.
(215) L. Manigat, ob. cit., p. 90.
(216) D.S.C.S., sesión 4 junio 1909, tomo 94, p. 409-23.
(217) "El Día", 21 enero 1913: Actividades sociales. La situación económica.
(218) Sobre el valor de las exportaciones: "El Tiempo", 2 junio 1908: Nuestra exportación (Marcelino Allende). / "El Tiempo", 13 junio 1908: La riqueza y la producción del país (A. Carve). / "El Día", 18 junio 1908: "La producción nacional ("Price"). / Reginald Lloyd y otros: "Impresiones de la República Oriental del Uruguay en el siglo XX", Londres, 1912, p. 279. / "El Siglo", 1º agosto 1911: Balance económico. / "El Siglo", 31 agosto 1913: El comercio exterior y la balanza de pagos internacionales. / "El Siglo", 2 setiembre 1913: Insistiendo. / "El Tiempo", 8 octubre 1913: La situación económica del país (G. Terra). / "El Día", 15 agosto 1913: No hay crisis (E. Acevedo). / Corregimos los valores oficiales de 1905 a 1912 sumándoles 20 %, según fundado criterio de R. Lloyd y otros contemporáneos como "El Siglo". Los precios corrientes conocidos por fuentes ya citadas corroboran este incremento que, por supuesto, es meramente aproximativo.
Sobre el valor de las importaciones: "El Día" 28 mayo 1908: La balance conómica ("Price") / "El Siglo", 19 mayo 1908: La balanza comercial (Martín C. Martínez). / D.S.C.S., sesión 4 junio 1909, tomo 94, p. 409-23, discurso del senador Juan Campisteguy, refutación del senador José Serrato. / "El Siglo",

1º agosto 1911: Balanza económica. / "El Siglo", 30 agosto 1913: El comercio exterior y la balanza de pagos internacionales. / Casi todos los contemporáneos estuvieron acordes en que el valor real se aproximaba al estadístico, criterio que hemos adoptado. Pusieron de relieve que así como varias mercaderías estaban sobrevaloradas hasta en un 50 %, otras, aparecidas con posterioridad a 1890, estaban infravaloradas en un porcentaje similar. De acuerdo a sus respectivos volúmenes y precios existía una tendencia a la compensación, de lo que dedujeron la verdad aproximada de la estadística aduanera.

(219) "El Día", 21 enero 1913: valor real de las exportaciones aumentado en 20 % de acuerdo a cita anterior.

(220) Revista del Ministerio de Industrias, 1913, p. 12-14.

(221) "El Siglo", 7 actubre 1913, valor real de las exportaciones aumentado en 20 % de acuerdo a criterio expuesto en nota 218.

(222) "El Siglo", 31 julio 1913: El momento económico.

(223) Heraclio Bonilla: "La expansión comercial británica en el Perú", en Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales, Buenos Aires, abril-junio 1975, Nº 57, p. 137.

(224) "El Día", 28 julio 1909: Proteccionismo racional.

(225) "El Siglo", 13 julio 1909: La buena orientación en los negocios ganaderos.

(226) En R.A.R., 31 enero 1906, p. 53-56.

(227) R.A.R., 31 diciembre 1905, p. 709-12.

(228) Critchell y Raymond, ob. cit., p. 107.

(229) "El Siglo", 11 setiembre 1910: La carne del Plata y los israelitas.

(230) 7º Congreso Rural, Asociación Rural del Uruguay, Montevideo, 1908, p. 89-98.

(231) "El Tiempo", 5 abril 1908: Los bañaderos oficiales.

(232) Memoria del Ministerio de Industrias, 1907-08, p. 341-70.

(233) "El Siglo", 19 octubre 1909: La policía sanitaria de los animales.

(234) "El Tiempo", 28 agosto 1908: Nuestras carnes en el exterior.

(235) "El Día", 5 abril 1911: Nuestras carnes conservadas.

(236) Memoria del Ministerio de Industrias, 1913, p. 22.

(237) A. Ruano Fournier, ob. cit., p. 82.

(238) Pedro Seoane: "La industria de las carnes en el Uruguay", Montevideo, 1928, p. 50.

(239) R.A.R., 1º setiembre 1907, p. 442-44. / R.A.R., 1º febrero 1908, p. 52-53.

(240) "El Siglo", 1º noviembre 1911: Las marcas a fuego.

(241) "El Siglo", 26 diciembre 1913: Los cueros exportados por el Uruguay.

(242) "El Siglo", 12 febrero 1908: El mercado de lanas en 1907.

(243) "El Tiempo", 13 octubre 1908: El mercado mundial de lanas.

(244) R.A.R., 1º marzo 1912, p. 229-31.

(245) R.A.R., 1º febrero 1911, p. 126-28. / R.A.R., 1º setiembre 1911, p. 668-80.

(246) R.A.R., 31 diciembre 1905, p. 709-12.

(247) R. Lloyd y otros, ob. cit., p. 247.

(248) "El Siglo", 13 agosto 1910: La sección gremial de ganaderos.

(249) "El Siglo", 9 mayo 1908: La situación de la campaña.

(250) "El Siglo", 28 enero 1909: El País. Su situación económica.

(251) "El Día", 29 abril 1908: El impuesto a las lanas.

(252) en "El Día", 7 mayo 1908: El asunto de las lanas.

(253) "La Tribuna Popular", 19 enero 1911: Nuestras lanas.

(254) Idem.

(255) "Diario Nuevo", 20 diciembre 1904: Movimiento obrero.

(256) "El Siglo", 2 febrero 1911: El stock de lanas en plaza. / "El Siglo", 18 abril 1903: Fardos de lana embarcados en Montevideo.

(257) "El Siglo", 9 noviembre 1911: La cuestión de las sarnífugos. / D.S.C.S., sesión 8 noviembre 1911, tomo 100, p. 348-57.

(258) Precios y porcentajes de la zafra de este año en "El Siglo" de 28 de mayo 1905: Asociación de Ganaderos.

(259) "El Siglo", 1º diciembre 1911: De campaña. Operaciones en lanas: precios a los que han comprado agentes de las casas exportadoras: lanas merinas y cruzas de $ 3.20 a $ 3.50; por lotes especiales $ 3.60 a $ 3.70; promedio general $ 3.35.

(260) Precios pagos en campaña por los intermediarios en "El Siglo", 6 noviembre 1912: Notas rurales. Las lanas: de $ 3.20 a $ 3.40, corroborado por R. Lloyd y otros" ob. cit., p. 285.

(261) Precio de compra al productor en "La Democracia", 23 setiembre 1913: Las lanas. Cotización de la Barraca Staudt y Cía. en 1914, en Luis A. Faroppa, ob. cit.

(262) "El Siglo", 28 diciembre 1906: Las lanas.

(263) Fuentes para confeccionar éste y los cuadros siguientes: R.A.R., 1º octubre 1907, p. 513-17: Informe consular sobre el mercado de lanas de la ciudad de Amberes, de Ricardo Massera. / "El Siglo", 26 abril 1910: Las lanas en Amberes. / "El Día", 15 diciembre 1913: Las lanas uruguayas. Su comercio en Amberes (Informe consular del Dr. José F. Portillo). / Véanse además, los cuadros respectivos del tomo III de la "Historia rural del Uruguay moderno", ob. cit., p. 100 y siguientes. Para la conversión a pesos uruguayos partimos del cambio de la época: 1 franco era igual a $ 0,186.

(264) La consulta de los libros diarios de esta Empresa la debemos a la gentileza de sus actuales propietarios, quienes los han donado al Museo Histórico Nacional.

(265) "El Día", 9 setiembre 1908: Solidaridad de mercados. / "El Siglo", 4 abril 1912: Nuestras harinas en el Brasil.

(266) "Diario Nuevo", 27 noviembre 1904: Una iniciativa plausible.

(267) "El Día", 27 abril 1906: Banco Nacional Agrícola.

(268) "El Tiempo", 10 agosto 1907: El Banco Agropecuario. / "El Tiempo", 21 agosto 1907: Banco Agropecuario del Uruguay.

(269) "El Día", 7 abril 1909: Nuestras lanas en Europa.

(270) "El Tiempo", 14 abril 1909: Exportación de lanas.

(271) "El Tiempo", 4 agosto 1908: Nuestra exportación y sus gastos.

(272) "El Tiempo", 6 agosto 1908: Las transacciones en productos de ganadería. / "El Tiempo", 9 agosto 1908: El mercado de frutos. / "El Tiempo", 12 agosto 1908: El mercado y el embarque de frutos.

(273) "El Tiempo", 20 agosto 1908: La necesidad de un mercado de frutos. / "El Siglo", 5 julio 1910: El nuevo mercado de frutos.

(274) "El Siglo", 31 mayo 1908: Boletín de Ganadería. Qué debemos hacer.

(275) "La Tribuna Popular", 24 enero 1911: Nuestras lanas. La verdad en marcha.

(276) "La Tribuna Popular", 27 febrero 1911: Los bajistas y nosotros.

(277) En Luis A. Faroppa, ob. cit.

(278) "La Tribuna Popular", 19 enero 1911: Nuestras lanas. Voces de aliento.

(279) "La Tribuna Popular", 14, 17 y 21 enero 1911: Nuestras lanas.

(280) "La Tribuna Popular", 30 enero 1911: Las lanas. El alza se afirma. / "La Tribuna Popular", 25 y 31 enero y 1º febrero 1911. Las lanas.

(281) "La Tribuna Popular", 7 febrero 1911: Las lanas. Nuestra propaganda.
(282) "La Tribuna Popular", 23 febrero 1911: Las lanas. Una voz de aliento. / "La Tribuna Popular", 28 febrero 1911: Las lanas. Una voz de aliento.
(283) "El Siglo", 1º, 22, 25 y 27 enero, y 1º y 5 febrero 1911. Lanas.
(284) "El Día", 30 enero 1911: El mercado de lanas.
"El Día", 10 enero 1911: Los negocios en lana. La paralización actual. / "El Día", 30 enero 1911: El mercado de lanas.
(285) "El Siglo", 7 noviembre 1911: Las cotizaciones de nuestras lanas en Europa. Servicio telegráfico exclusivo para "El Siglo".
(286) "La Tribuna Popular", 19 enero 1911: Nuestras lanas. Voces de aliento.
(287) "El Siglo", 29 julio 1908: La sal en los ganados.
(288) En "El Siglo", 29 agosto 1911: Congreso Rural Permanente.
(289) "El Siglo", 30 setiembre 1911: El impuesto a los sarnífugos.
(290) "El Siglo", 29 agosto 1911: Congreso Rural Permanente.
(291) R. M. Ortiz, ob. cit., tomo 1, p. 89. / "El Siglo", 15 noviembre 1908: Riqueza ganadera.
(292) Todas estas cifras fueron extraídas de nuestros Cuadros Estadísticos.
(293) Idem.
(294) Cuadros Estadísticos y artículos de Jacinto M. Alvariza en "La Democracia", 23 y 24 setiembre 1913: Las lanas.
(295) Ver Cuadros Estadísticos.
(296) "El Siglo", 10 enero 1906: Obra patriótica. / "El Siglo", 6 enero 1906: La cuestión del día.
(297) "El Día", 19 enero 1911: Nuestra riqueza capital.
(298) "El Siglo", 15 julio 1910: Censo ganadero.
(299) "El Siglo", 10 abril 1906: El Congreso Ganadero.
(300) "El Siglo", 8 mayo 1906: Congreso Ganadero de Minas.
(301) "El Siglo", 12 mayo 1906: Notas rurales.
(302) "El Siglo", 3 mayo 1912: Las exposiciones-ferias ganaderas en 1911.
(303) "El Siglo", 11 junio 1905: El Premio Salto.
(304) "El Siglo", 28 mayo 1908: El meeting de Molles.
(305) "El Siglo", 1º setiembre 1906: Tres mil pesos por un carnero.
(306) "El Siglo", 14 junio 1910: Un triunfo nacional. / "El Siglo", 3 y 5 junio 1910: La exposición de Buenos Aires.
(307) "El Siglo", 26 abril 1910: Las lanas en Amberes.
(308) "El Siglo", 11 y 26 setiembre 1909: Asociación de Criadores de Ovinos.
(309) Ver Cuadros Estadísticos.
(310) "El Siglo", 8 julio 1909: La Federación Rural. / "El Tiempo", 4 junio 1907: El peligro económico.
(311) "El Siglo", 12 abril 1912: De la campaña. Salto. / R.U.I.U., octubre 1907: Apuntes económicos sobre la República Oriental del Uruguay, por Pedro Cosio.
(312) "El Día", 26 noviembre 1909: Progresos ganaderos.
(313) "El Día", 12 julio 1911: La defensa del tasajo.
(314) "El Día", 18 octubre 1912, Cuestiones ganaderas. / Carlos M. Maeso, ob. cit., p. 81.
(315) Ver Cuadros Estadísticos y Censo de 1908. La estimación del procreo ovino, porcentaje de capones y su peso en artículo de la Federación Rural, "El Siglo", 8 julio 1908. / "El Día", 14 julio 1911: Sobre ferrocarriles económicos. / Revista de la Sección Agronomía de la Universidad de la República, diciembre 1907, p. 1-18, artículo del Dr. Alejandro Backhaus.

(316) Ver Cuadros Estadísticos, Censo de 1908 y artículo de "El Siglo", de 18 julio 1908: Protección al tasajo. La estimación del procreo vacuno (16,25 %) fue realizada por los saladeristas en 1911.
(317) "El Día", 22 abril 1912: Situación ganadera.
(318) F. Gómez Haedo y E. Soares Netto: "Cómo estabilizar la agricultura nacional", Montevideo, 1932, p. 140-41.
(319) R.A.R., noviembre 1911, p. 810-16.
(320) Ver Cuadros Estadísticos.
(321) Idem.
(322) Las mismas fuentes que para el Cuadro Nº 1, nota 315; y E. Acevedo, Anales, tomo V, p. 593 y 596.
(323) Las mismas fuentes que para el Cuadro Nº 2, nota 316; y E. Acevedo, Anales, tomo V, p. 552.
(324) Cuadros Estadísticos y "El Día", 11 enero 1911: Nuestros mejores clientes.
(325) Ver Cuadros Estadísticos; se trata de porcentajes que representan promedios anuales.
(326) Ver Cuadros Estadísticos y E. Acevedo, Anales, tomo V, p. 304.
(327) Ver Cuadros Estadísticos; los porcentajes representan promedios anuales.




INDICE

Se terminó de imprimir el
día 8 de febrero de 1977
en la Imprenta Rosgal S.A.
Ejido 1622, teléfono 8 54 36
Montevideo — Uruguay.

Depósito Legal 113.769/77